RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Autorité de la concurrence

Avis n° 12-A-21 du 8 octobre 2012 relatif au 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

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la décision n° 11-SOA-01 du 30 juin 2011 relative à une saisine d'office pour avis portant sur le secteur de la réparation et de l'entretien de véhicules et de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange enregistrée sous le numéro 11/0048 A ;

Vu les articles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence et notamment son article L. 462-4 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu le document de consultation publique publié par l'Autorité de la concurrence le 11 avril 2012 ;

Vu les contributions reçues jusqu'au 24 mai 2012 ;

Les rapporteurs, le rapporteur général adjoint, la rapporteure générale et le commissaire du gouvernement entendus au cours de la séance du 6 septembre 2012 ;

Les représentants des groupes AXA, Mobivia, Renault, des sociétés PSA Peugeot Citroën, Bosch, de l'UFC Que Choisir, du Groupement des entreprises mutuelles d'assurances (GEMA), de la Fédération des industries des équipements pour véhicules (FIEV), de la Fédération des syndicats de la distribution automobile (FEDA), de European Campaign for the Freedom of Automobile Parts and Repair Market (ECAR), du Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA), de la Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motocycle (CSIAM), entendus sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Adopte l'avis suivant ;

SYNTHESE **4**

INTRODUCTION **12**

SECTION 1 ..... **14**

DESCRIPTION DU SECTEUR DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE ET CONSTATS **14**

I. Le secteur de l'entretien et de la réparation automobile **15**

A. PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS **16**

B. PRÉSENTATION DES ACTEURS ET DES POSITIONS DE MARCHÉ **20**

C. EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES PRIX **27**

II. Présentation du secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange **32**

A. L'OFFRE DE PIÈCES DE RECHANGE : LES CONSTRUCTEURS ET LES EQUIPEMENTIERS **33**

B. L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE « INTERMARQUES » ENTRE FABRICANTS D'UNE MÊME PIÈCE DE RECHANGE **38**

C. L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE A L'INTÉRIEUR DE CHAQUE CANAL DE DISTRIBUTION **43**

D. EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES PRIX **45**

E. ANALYSE COMPARATIVE DES DOM ET DE LA MÉTROPOLE **49**

CONCLUSION **62**

SECTION 2 ..... **65**

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 DE RECHANGE **65**

I. Cadre réglementaire **65**

A. UN ENCADREMENT SPÉCIFIQUE **65**

B. PERMETTRE AUX RÉPARATEURS INDÉPENDANTS DE CONCURRENCER LES RÉSEAUX DE RÉPARATEURS AGRÉÉS DES CONSTRUCTEURS **67**

C. PROTÉGER LA CONCURRENCE AU SEIN DES RÉSEAUX AGRÉÉS **68**

D. FACILITER L'ACCÈS DES FABRICANTS DE PIÈCES DE RECHANGE AU MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE **68**

E. ASSURER LA DIFFUSION DES INFORMATIONS TECHNIQUES DES CONSTRUCTEURS NÉCESSAIRES À LA RÉALISATION DES PRESTATIONS D'ENTRETIEN ET DE RÉPARATION PAR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS **70**

II. La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles **73**

A. CADRE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE **73**

B. ANALYSE DES JUSTIFICATIONS PRÉSENTÉES POUR LE MAINTIEN D'UNE PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES DE RECHANGE **81**

C. LES CONSÉQUENCES ATTENDUES D'UNE OUVERTURE DU MARCHÉ DES PIÈCES DE RECHANGE VISIBLES **86**

D. LES DIFFÉRENTES MODALITÉS D'OUVERTURE DU MARCHÉ DES PIÈCES VISIBLES 100

III. Les freins à la commercialisation des pièces de rechange par les équipementiers 111

A. LA DISPONIBILITÉ DES PIÈCES DE RECHANGE SUR LE CANAL INDÉPENDANT . 112

B. LES DIFFÉRENTES EXPLICATIONS DE L'INDISPONIBILITÉ DE CERTAINES PIÈCES DE RECHANGE SUR LE CANAL INDÉPENDANT 119

IV. La disponibilité des informations techniques nécessaires aux opérations de maintenance et de réparation 133

A. LES OBSTACLES À L'ACCÈS DES REPARATEURS INDÉPENDANTS ET DES INTERMÉDIAIRES SPÉCIALISÉS À L'INFORMATION TECHNIQUE 134

B. LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS 151

C. LES DISPOSITIONS COMPLÉMENTAIRES SOUHAITABLES 156

V. Contrats de garantie et d'extension de garantie 168

A. CONSTATATIONS 168

B. DISCUSSION 173

VI. L'utilisation de prix de vente conseillés par l'ensemble des opérateurs de la filière de l'après-vente automobile 176

A. LA DIFFUSION DES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS AU DÉTAIL 176

B. INTÉRÊT ET LIMITES DES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS AU DÉTAIL 178

C. DISCUSSION 186

CONCLUSION 190

ANNEXE 195

PRÉCISIONS SUR LE RÉGIME APLICABLE AUX PIÈCES VISIBLES DE RECHANGE EN ALLEMAGNE ET AUX ETATS-UNIS 195

A. LA SITUATION EN ALLEMAGNE 195

B. LA SITUATION AUX ÉTATS-UNIS 201

GLOSSAIRE 204

SYNTHESE

1. Par décision n°11-SOA-01 du 30 juin 2011, l'Autorité de la concurrence s'est autosaisie pour avis sur le fonctionnement concurrentiel des marchés de l'entretien-réparation automobile et de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange. Compte tenu des enjeux de ce dossier, l'Autorité de la concurrence a publié le 11 avril 2012 – ce qui est exceptionnel pour une procédure d'avis - un document de consultation publique, afin de recueillir, jusqu'au 24 mai 2012, les observations des acteurs intéressés, particuliers ou professionnels sur la question. Cet avis, qu'il faut distinguer d'une décision rendue au terme d'une procédure « contentieuse » puisqu'il n'apprécie et ne qualifie aucun comportement individuel spécifique, et à plus forte raison ne constate aucune infraction aux règles de concurrence, présente l'analyse générale que fait à ce jour l'Autorité de la concurrence du fonctionnement concurrentiel de ce secteur.

2. En France, le secteur de l'après-vente automobile totalise un chiffre d'affaires de 30 milliards d'euros hors taxes par an. Il représente également 37 % des dépenses des ménages français associées à l'automobile, lesquelles pèsent pour 12 % de leur budget. Au cours des années 2000, la diminution de la demande de services d'entretien et de réparation due notamment à une plus grande fiabilité des véhicules et aux mesures de sécurité routière, s'est accompagnée d'une augmentation des prix marquée (de 55 % en termes nominaux, soit 28 % corrigé de l'inflation entre 2000 et 2011) (section 1- partie I-C).

3. Le fonctionnement concurrentiel de ce secteur est très spécifique, notamment en comparaison de celui de la vente de véhicules. En effet, alors que le marché « *primaire* » de la vente de véhicules fait l'objet d'une forte concurrence entre constructeurs automobiles, sur le marché *« secondaire »* de l'après-vente, c'est-à-dire une fois le véhicule acheté, les constructeurs ne sont plus en concurrence directe. Au moment de l'achat de son véhicule, le consommateur ne dispose généralement pas de l'information nécessaire pour prendre en compte les coûts de réparation et d'entretien de chaque véhicule. Ainsi, la principale pression concurrentielle à laquelle sont soumis les constructeurs et les réparateurs de leurs réseaux (« *canal constructeur »)* provient des acteurs du « *canal indépendant* » : équipementiers, distributeurs et grossistes indépendants, réparateurs indépendants, intermédiaires spécialisés notamment.

4. Cependant, plusieurs facteurs sont a priori susceptibles de limiter la concurrence entre ces deux canaux. Premièrement, les équipementiers – qui fabriquent environ 80 % des pièces de première monte assemblées par les constructeurs - peuvent être réticents ou éprouver des difficultés à concurrencer les constructeurs pour approvisionner les acteurs indépendants en pièces de rechange, alors que ces constructeurs sont leurs principaux clients (section 1 - partie II et section 2 - partie III). En outre, pour chaque référence de pièces, la taille du marché est souvent relativement restreinte, si bien que le nombre de fournisseurs susceptibles de se concurrencer est limité, et se résume parfois au constructeur et à l'équipementier qui le fournit (appelé « *équipementier d'origine* »), voire au constructeur uniquement. De plus, du fait de leur qualité d'assembleur, les constructeurs sont les seuls à détenir de façon complète et actualisée l'ensemble des *« informations techniques* » sur les véhicules. Or, la part accrue de l'électronique embarquée complexifie de plus en plus les véhicules, et rend d'autant plus stratégique l'accès aux informations

techniques liées à la réparation et à l'entretien des véhicules. Les informations techniques servent par exemple à faire un diagnostic de la défectuosité constatée, à identifier les pièces de rechange à remplacer, à connaître les temps de montage ou encore à lire les schémas électriques (section 2 - partie IV). Enfin, à l'aval, les particuliers, qui représentent l'essentiel de la demande (92 % du parc de véhicules), sont peu à même de comparer les prix des réparations, notamment lorsqu'il ne s'agit pas de prestations standards, comme le remplacement des pneus par exemple. Les réparateurs, et par voie de conséquence leurs fournisseurs à l'amont, n'ont alors qu'une incitation limitée à baisser leurs prix en vue d'augmenter leurs volumes de vente. Certains segments font cependant exception, comme la réparation-collision, où la demande est orientée par les assureurs, ou le marché des flottes de véhicules (section 1 - partie I).

5. Pour renforcer la concurrence entre le canal constructeur et le canal indépendant sur le secteur de l'après-vente automobile, la Commission européenne a fait adopter des règlements spécifiques pour que les réparateurs indépendants soient à même de concurrencer efficacement les réseaux agréés, notamment au travers d'un accès suffisant aux pièces de rechange et à l'information technique nécessaire aux opérations d'entretien et de réparation (section 2 - partie I). Aujourd'hui, les réseaux agréés détiennent des parts de marché importantes en France, comprises entre 45 et 55 %, que ce soit sur le secteur de l'entretien-réparation ou de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange. En particulier, sur la réparation de véhicules récents notamment, les réseaux agréés de constructeurs détiennent une part de marché bien supérieure à leurs parts de marché sur les véhicules plus anciens (environ 80 % en valeur sur les véhicules de moins de deux ans, environ 70 % sur les véhicules de 3-4 ans). De plus, il est peu probable que la hausse des prix des services d'entretien et de réparation constatée en France soit exclusivement liée à une hausse des coûts.

6. La place de ce secteur dans les dépenses de consommation des ménages, ses caractéristiques, ainsi que les évolutions constatées, justifient l'attention qu'a choisi d'y porter l'Autorité de la concurrence. Cinq obstacles potentiels à une plus forte concurrence sur ce secteur ont été plus particulièrement identifiés et amènent l'Autorité à faire plusieurs propositions générales.

1. LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES AU TITRE DU DROIT DES DESSINS ET MODÈLES ET DU DROIT D'AUTEUR (SECTION 2 - PARTIE II)

7. En France, les pièces visibles présentes sur les véhicules (pièces de carrosserie, vitrages, feux, rétroviseurs, etc.) peuvent être protégées au titre du droit des dessins et modèles ou du droit d'auteur. Ces droits de propriété intellectuelle, appliqués aux pièces de rechange, empêchent que soient fabriquées et/ou commercialisées sur le territoire français des pièces concurrentes de celles vendues par le constructeur. Ils confèrent donc au constructeur un monopole de droit effectivement appliqué sur environ 70 % du marché des pièces visibles (un duopole existant de fait entre les constructeurs et leurs équipementiers d'origine pour les 30 % restants), sur un marché estimé en 2010 entre 1,8 et 2,6 milliards d'euros hors taxes.

8. Onze pays de l'Union européenne ainsi que le Parlement européen ont choisi de limiter la protection au titre du droit des dessins et modèles et du droit d'auteur aux pièces visibles de première monte, et d'en exclure ainsi les pièces visibles de rechange destinées à redonner leur apparence initiale aux véhicules, qui pourraient alors être fabriquées et

commercialisées librement par les équipementiers. En outre, les Etats-Unis et l'Allemagne ne protègent pas dans les faits les pièces visibles de rechange (cf. Annexe au présent avis).

9. L'Autorité de la concurrence a pesé les avantages et les inconvénients de cette orientation (appelée « clause de réparation »). Différentes études convergentes, dont une de la Commission européenne, suggèrent que la suppression de la protection des pièces visibles de rechange serait à même de conduire à une baisse des prix moyens des pièces visibles d'environ 6 à 15%. Sur un marché de 1,8 à 2,6 milliards d'euros, la levée de la protection des pièces visibles de rechange serait alors susceptible d'engendrer un gain moyen d'environ 200 millions d'euros pour les consommateurs : d'une part, des offres alternatives à moindre prix émergeraient, d'autre part, les prix des pièces commercialisées par les constructeurs baisseraient du fait de la concurrence des pièces alternatives. Les prix des pièces non visibles et non protégées vendues dans le cadre des opérations de carrosserie pourraient également baisser, le carrossier étant plus à même de faire jouer la concurrence entre le constructeur et les distributeurs indépendants pour l'ensemble des pièces nécessaires à une opération de réparation-collision. Les gains pourraient donc concerner un marché plus vaste, estimé à 3,3 milliards d'euros hors taxes. Une ouverture à la concurrence du marché des pièces de rechange visibles permettrait également de faire fonctionner de manière plus efficace le secteur de l'après-vente automobile en réduisant le cloisonnement entre le canal constructeur et le canal indépendant. De plus, elle offrirait la possibilité aux équipementiers implantés en France de fabriquer des pièces de rechange visibles, pour le marché français mais aussi à destination des marchés étrangers, notamment européens, déjà libéralisés. Enfin, une telle réforme permettrait d'accroître la concurrence dans la distribution de pièces dans les DOM, où il n'existe actuellement qu'un seul distributeur agréé de pièces de rechange par marque et par DOM.

10. Parallèlement, les analyses conduites dans le cadre du présent avis montrent que la mise en place d'une clause de réparation ne devrait affecter ni l'investissement dans le design, ni la qualité, la disponibilité et la sécurité des pièces. Les craintes émises par les constructeurs français quant aux risques pour leur compétitivité et pour l'emploi apparaissent de plus nettement surestimées. Il doit en effet être noté que 60 à 70% des pièces visibles de rechange sont déjà fabriquées par des équipementiers pour le compte des constructeurs. Les pertes de parts de marché devraient se faire principalement au profit de ces équipementiers, comme le suggère par exemple l'expérience du Royaume-Uni, avec un effet neutre sur l'emploi, puisque ces équipementiers continuent à fabriquer les pièces, mais ont en outre la possibilité de les commercialiser directement. Enfin, les pertes limitées d'emplois dans le canal constructeur doivent être mises en regard avec les créations d'emplois liées à la fabrication de pièces visibles par les équipementiers implantés en France, tant pour l'exportation que pour le marché domestique. De façon générale, le modèle économique actuel des constructeurs, qui repose principalement sur les marges réalisées sur le marché de l'après-vente, la vente de véhicules étant déficitaire ou dégageant des marges très faibles, ne paraît pas souhaitable, la fiabilité croissante des véhicules et la diminution de leurs kilométrages conduisant à terme à une réduction du volume d'activité sur ce secteur.

11. A l'issue de la consultation publique, qui a permis un examen approfondi des risques et des avantages d'une réforme de la protection des pièces visibles, l'Autorité de la concurrence recommande, pour un fonctionnement plus efficace du secteur de l'après-vente automobile, l'adoption d'une clause de réparation dans le droit français. Elle est cependant consciente des difficultés aujourd'hui rencontrées par les constructeurs français, qui ont besoin de temps pour faire évoluer leur modèle économique. Par ailleurs, les équipementiers

implantés en France doivent également se préparer à l'ouverture à la concurrence du marché des pièces visibles afin de pouvoir en tirer le meilleur parti.

12. Une période de transition préalable à une ouverture complète à la concurrence du marché des pièces visibles paraît donc nécessaire. Après avoir comparé ses différentes modalités possibles – assouplissement en droit ou en fait, ouverture graduelle en fonction de l'âge des véhicules, du type d'équipementier ou du type de pièces, l'Autorité de la concurrence recommande une ouverture progressive du marché en fonction du type de pièces, dont le principe serait inscrit dans la loi et l'échéancier prévu par décret. Le marché pourrait, par exemple, être ouvert la première année aux pièces d'optique et de vitrage (soit 30% du marché environ), la deuxième année aux rétroviseurs et aux pare-chocs (soit, environ, un second tiers du marché), puis, deux à trois ans après cette deuxième étape, à l'ensemble des pièces visibles, y compris les pièces de tôlerie. Cette ouverture progressive par type de pièces permettrait à l'ensemble des équipementiers, quelle que soit leur relation avec le constructeur sur le marché de la fabrication des véhicules, de fabriquer les pièces visibles pour le marché de la rechange : en augmentant le nombre d'opérateurs susceptibles d'entrer sur le marché, elle amplifierait ainsi les gains de pouvoir d'achat qui peuvent être attendus de la réforme. Parallèlement, en étant inscrite dans la loi, cette réforme progressive et maîtrisée créerait une échéance mobilisatrice, incitant les entreprises à procéder aux investissements et aux recrutements nécessaires tout en leur laissant le temps suffisant pour exploiter les différentes opportunités associées à cette ouverture du marché.

2. LES FREINS À LA COMMERCIALISATION DE PIÈCES PAR LES ÉQUIPEMENTIERS (SECTION 2 - PARTIE III)

13. La concurrence dans le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange dépend notamment du nombre d'offreurs de pièces de rechange à l'amont : plus ils sont nombreux, plus le prix de la pièce est susceptible de diminuer, et plus le prix des réparations sera compétitif. Le constructeur, même s'il ne fabrique lui-même que 20 % des pièces, commercialise sous sa marque l'ensemble des pièces de rechange destinées à ses véhicules. Son principal concurrent potentiel est l'équipementier (ou parfois les équipementiers) qui fabrique(nt) les pièces détachées pour le compte du constructeur. Selon le niveau de la demande, d'autres équipementiers peuvent également choisir de fabriquer la référence de pièce, mais ils doivent pour cela fabriquer un outillage spécifique à la référence de pièce, ce qui constitue une des principales barrières à l'entrée sur le marché et un élément de coût non négligeable (section 1 - partie II). En pratique, comme une même référence de pièce n'est généralement utilisable que pour un seul modèle de véhicule, il est fréquent que la demande pour une référence de pièce soit limitée, voire très limitée, notamment pour des pièces de véhicules récents. L'équipementier représente alors le seul concurrent potentiel du constructeur.

14. Il est important que les équipementiers d'origine, les plus à même d'entrer sur le marché de l'après-vente, puissent librement commercialiser les pièces de rechange qu'ils fabriquent pour leur propre compte. C'est la raison pour laquelle la Commission européenne considère comme une restriction caractérisée « *la restriction convenue entre un fournisseur de pièces de rechange […] 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* » (section 2 - partie I et partie III).

15. Certaines clauses contractuelles figurant dans les contrats liant les constructeurs et les équipementiers pourraient cependant limiter ou retarder la présence de l'équipementier d'origine sur l'après-vente, par exemple en n'autorisant pas l'équipementier à utiliser, pour son compte, les outillages servant à la fabrication des pièces destinées au constructeur. Il n'est pas certain que, comme l'affirment les constructeurs, ces contrats puissent systématiquement s'analyser comme des accords de sous-traitance faisant échapper leurs clauses au droit de la concurrence (Communication de la Commission européenne de 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance). Les différentes clauses susceptibles de limiter la présence de l'équipementier sur le secteur de l'après-vente nécessitent une analyse au cas par cas, en particulier lorsque le constructeur a obligé l'équipementier à lui transférer ses droits de propriété sur l'outillage ou encore si la contribution du constructeur à la conception et à la fabrication des pièces ou au financement des investissements est limitée ou injustifiée au regard de la restriction considérée. L'enjeu de cette analyse est d'autant plus important que cet équipementier est fréquemment le seul fournisseur à même de concurrencer le constructeur.

16. Par ailleurs, dans certains cas, le constructeur interdit à l'équipementier d'origine de faire figurer le logo du constructeur sur les pièces qu'il commercialise – ce qui apparaît légitime. Mais à cette interdiction s'ajoute celle de supprimer ce logo, en application du « délit de suppression de marque » figurant dans le code de la propriété intellectuelle (art. L.713-2). Ces deux contraintes parfois inconciliables peuvent alors conduire l'équipementier d'origine à devoir fabriquer un autre outillage s'il souhaite commercialiser des pièces de rechange, ce qui peut dissuader l'équipementier de commercialiser des pièces de rechange pour son propre compte. De plus, dans le contexte de la relation entre un équipementier d'origine et son client constructeur, cet article n'apparaît pas nécessaire pour protéger les marques dès lors que l'article L. 217-2 du code de la consommation permet déjà de punir la suppression de la marque, à condition que celle-ci soit *frauduleuse*, ce qui n'est pas le cas en l'espèce. Le présent avis recommande donc d'amender l'article L.713-2 du code de la propriété intellectuelle afin d'éviter qu'il n'aboutisse à limiter les possibilités, pour les équipementiers, de commercialiser des pièces de rechange pour leur propre compte.

3. LES LIMITES À L'ACCÈS DES OPÉRATEURS INDÉPENDANTS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES (SECTION 2 - PARTIE IV)

17. Les constructeurs automobiles sont seuls à détenir de manière complète et actualisée les « *informations techniques* » sur les véhicules, alors que celles-ci sont de plus en plus indispensables à la réparation et à l'entretien de véhicules et à l'identification des références de pièces de rechange qui doivent être remplacées. L'accès aux informations techniques par les opérateurs indépendants est encadré par des règlements techniques européens et par le règlement d'exemption spécifique au secteur automobile de la Commission européenne (règlement n° 461/2010). En particulier, les constructeurs doivent mettre à disposition les informations techniques sur des sites internet dédiés (appelés « sites EURO5 »).

18. Dans la pratique, ces sites ne sont quasiment jamais consultés par les réparateurs indépendants. Selon ces derniers, ceci tiendrait à l'absence de certaines informations, au prix d'accès à ces sites et à leur absence de standardisation. Pour diagnostiquer les pannes ou mettre à niveau les systèmes électroniques des véhicules, les réparateurs indépendants

privilégient donc des solutions multimarques, fabriquées par des « *intermédiaires spécialisés* » (éditeurs d'informations techniques ou fabricants d'outils de diagnostic).

19. Cependant, ces « *intermédiaires spécialisés* » indiquent également rencontrer des obstacles pour acquérir une information qu'ils jugent satisfaisante au regard du prix proposé par le constructeur. En pratique, les éditeurs d'informations techniques s'adressent effectivement aux constructeurs en dépit des obstacles dont ils font état. Les fabricants d'outils de diagnostic, quant à eux, préfèrent généralement acquérir l'information par eux-mêmes, en provoquant des pannes artificielles sur les véhicules (opération dite de « *reverse engineering* »). Ce processus est cependant long et coûteux et ne permet pas toujours d'obtenir les informations complètes et à jour.

20. Sans préjuger de l'analyse qu'elle conduirait dans un cadre contentieux, l'Autorité relève que les restrictions éventuelles à l'accès à l'information technique mises en œuvre par les constructeurs peuvent être de nature à limiter la pression concurrentielle exercée par les réparateurs indépendants sur les réparateurs agréés. Tel pourrait être le cas si les difficultés d'accès portent sur des informations dont les constructeurs sont les seuls détenteurs, ou si les difficultés d'accès se cumulaient en désavantageant les réparateurs indépendants par rapport aux réparateurs agréés, ou encore si le prix des informations était tel qu'il entraverait la pression concurrentielle des réparateurs indépendants sur les réparateurs agréés. Ces obstacles peuvent notamment se matérialiser durant les premières années de commercialisation d'un modèle de véhicule. Le droit de la concurrence n'a pas vocation à traiter des refus ou des difficultés d'accès ponctuels, mais il peut les aborder dès lors que les obstacles sont significatifs et conduisent à entraver la concurrence à l'aval. Néanmoins, l'application des règlements techniques pourrait dans certains cas s'avérer plus adaptée pour remédier à certaines des difficultés éventuellement rencontrées par les opérateurs indépendants : le standard de preuve est alors moins contraignant puisque l'obligation d'accès est inscrite dans les règlements techniques. L'efficacité de ces règlements techniques est cependant conditionnée à la mise en place d'un dispositif de contrôle et de sanction suffisamment dissuasif et crédible, qui n'existe pas à l'heure actuelle. En outre, pour s'assurer de la pleine efficacité de ces dispositions et de leur application, il apparaît nécessaire qu'à l'instar du travail de normalisation actuellement mené sur le format des données techniques communiquées par les constructeurs à travers leurs sites Internet EURO5, les opérateurs concernés (constructeurs et réparateurs indépendants, mais aussi intermédiaires spécialisés) s'accordent sur les modalités concrètes de transfert et le contenu des données transmises, les autorités compétentes en matière de réception venant ensuite sanctionner les éventuels manquements aux règlements techniques.

4. CONTRATS DE GARANTIE ET D'EXTENSION DE GARANTIE (SECTION 2 – PARTIE V)

21. Dans un contexte d'allongement des périodes de garantie, notamment à travers le développement des contrats d'extensions de garantie, il est important de veiller à ce que les réparateurs agréés, par le biais de clauses contractuelles ayant trait à la garantie du véhicule, ne freinent pas la concurrence des réparateurs indépendants pour l'entretien-réparation des véhicules sous garantie. Cette attention est d'autant plus nécessaire que les consommateurs semblent déjà réticents à utiliser les services d'un réparateur indépendant pour effectuer des réparations non prises en charge par la garantie.

22. Le cadre règlementaire est lui-même très strict à cet égard. Les clauses contractuelles obligeant les automobilistes à faire entretenir ou réparer leur voiture exclusivement au sein

du réseau agréé du constructeur durant la période de garantie pourraient faire entrer les accords entre les constructeurs et leur réseau agréé dans le champ de l'article 101 paragraphe 1 du TFUE et il n'apparaît pas évident que les critères d'exemption de l'article 101 paragraphe 3 puissent alors être satisfaits sous réserve de l'examen à effectuer au cas par cas. Cette disposition vaut également pour les extensions de garantie émises au moment de la vente du véhicule ou peu de temps après. Dans ce contexte, certaines clauses incluses dans les contrats pourraient être de nature à limiter la capacité des consommateurs à s'adresser à des réparateurs indépendants pour les travaux d'entretien et de réparation hors garantie. Il s'agit par exemple des clauses faisant porter sur le consommateur la charge de prouver que la défectuosité n'est pas liée aux réparations ou aux entretiens qu'il a fait effectuer par des réparateurs indépendants, des clauses qui font 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 un réparateur indépendant, ou, compte tenu de leur formulation ou de l'environnement dans lequel elles sont insérées, les recommandations au consommateur de faire effectuer l'entretien et les réparations hors garantie au sein du réseau agréé.

5. L'UTILISATION DE PRIX DE VENTE CONSEILLÉS PAR L'ENSEMBLE DES OPÉRATEURS DE LA FILIÈRE DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE (SECTION 2 – PARTIE VI)

23. Dans le secteur de l'après-vente automobile, les constructeurs et les équipementiers diffusent des prix de vente conseillés au détail, qui servent également de base à la tarification des pièces vendues aux distributeurs, puis aux réparateurs. Concrètement, les pièces de rechange sont donc vendues aux distributeurs au prix de vente conseillé moins une remise et les distributeurs revendent eux-mêmes ces pièces aux réparateurs au prix de vente conseillé moins une remise. Si les remises peuvent différer d'un distributeur à l'autre et d'un réparateur à l'autre, en revanche, les prix conseillés paraissent, de manière générale, être répercutés très fortement par les différents distributeurs lorsqu'ils revendent les pièces aux réparateurs, dans un contexte où l'incitation du réparateur vendant finalement la pièce à proposer un prix inférieur au prix conseillé est limitée par la diversité des références et la faible élasticité de la demande aux prix. Il est donc possible que les prix conseillés soient généralement suivis à l'aval par les réparateurs agréés et indépendants, comme cela ressort pour ces derniers de certaines observations ou déclarations recueillies dans le cadre de cet avis. En outre, il apparaît que les équipementiers et les constructeurs s'échangent entre eux les prix de détail conseillés pour certaines pièces. Ce faisant, les équipementiers seraient informés régulièrement des prix conseillés par les constructeurs, mais aussi, le cas échéant, des prix conseillés par certains de leurs concurrents équipementiers.

24. Dans un contexte où les catalogues de pièces contiennent des centaines de milliers de références et où un grand nombre de pièces sont vendues très rarement, la diffusion générale de prix conseillés, notamment lorsqu'il s'agit de prix maximaux, peut permettre des gains d'efficience, en évitant une double marginalisation ou en facilitant le positionnement tarifaire des réparateurs. Néanmoins, elle présente aussi le risque d'altérer la concurrence en prix en fournissant un point focal sur lequel peuvent converger l'ensemble des acteurs distribuant les pièces d'un équipementier ou d'un constructeur. L'échange de ces prix conseillés entre constructeurs et équipementiers peut également

favoriser un alignement des prix entre équipementiers et constructeurs, puis entre l'ensemble des réparateurs agréés et des réparateurs indépendants.

25. Les lignes directrices accompagnant le règlement n° 330/2010 sur les restrictions verticales précisent que les prix conseillés sont exemptés par catégorie lorsque les parts de marché d'aucun des partenaires à la transaction n'excèdent 30 %. En revanche, si les parts de marché d'un des opérateurs excèdent 30 % ou si les opérateurs utilisant ce système de prix conseillés détiennent une part de marché supérieure à 50 %, de telles pratiques peuvent être qualifiées d'anticoncurrentielles si leur effet anticoncurrentiel est suffisamment étayé. En outre, dès lors que ce prix conseillé peut constituer un élément important du prix de cession des pièces, que les informations échangées sont suffisamment actualisées, précises et régulières et que le marché est dans une situation d'oligopole propice à une collusion tacite, l'échange de prix conseillés entre équipementiers et constructeurs est également susceptible de porter atteinte à la concurrence. En définitive, il n'est pas exclu que l'interaction entre les deux mécanismes de prix conseillés et d'échanges d'informations puisse avoir dans certaines situations des effets négatifs sur la concurrence qui dépassent les gains d'efficience pouvant résulter d'un tel système.

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'autosaisine 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 comprendre 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 se forger une opinion sur le point de savoir 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, et compte tenu de ses enjeux particuliers, l'Autorité de la concurrence a publié, à titre exceptionnel pour une procédure d'avis, un document de consultation publique le 11 avril 2012. Dans ce document, elle a présenté une première analyse générale, à ce stade de l'instruction de l'autosaisine pour avis, du fonctionnement de la concurrence sur le secteur de l'après-vente, afin de recueillir jusqu'au 24 mai 2012 les observations des acteurs intéressés, particuliers ou professionnels, sur les constatations effectuées et sur les orientations susceptibles d'en découler. Une cinquantaine de contributions émanant de l'ensemble des acteurs du secteur ont été reçues et analysées, afin d'établir le présent avis final de l'Autorité de la concurrence, que ce soit pour conforter le diagnostic réalisé, relativiser la portée de certains problèmes relevés ou affiner les solutions envisageables.

7. La première partie du document présente les secteurs de la réparation et de l'entretien de véhicules, puis 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 apparus dans le cadre de l'examen général effectué aux fins du présent avis.

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, d'apprécier et à plus forte raison de qualifier les comportements spécifiques de tel ou tel acteur économique 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 et d'effectuer une telle qualification. Pour autant, lorsqu'elle se penche sur le fonctionnement général d'un secteur de l'économie, comme en l'occurrence, elle peut – et même doit – toutefois opérer des constats généraux, afin de pouvoir utilement rendre son avis à cet égard, et en tant que de besoin, formuler des propositions. Elle peut également être conduite à rappeler les lignes de force qui se dégagent de la jurisprudence et de la pratique décisionnelle pertinentes, afin de présenter un point de vue utile sur la situation de ce secteur.

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[1] 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[2]. Les dépenses associées à l'automobile représentent 12 % du budget des ménages en France[3]. 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[4].

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[5], 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.

---

[1] Le présent Avis se limite aux véhicules à moteur « légers » à quatre roues, de moins de 3,5 tonnes, incluant les véhicules utilitaires légers.

[2] Source : TCG Conseil.

[3] Source : Insee Première, intitulé « *Le budget des ménages s'adapte au prix des carburants* », octobre 2007.

[4] Péages, parkings, auto-écoles, location de voitures. Source : *ibid*.

[5] 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[6], dont une majorité de réseaux de constructeurs, et une demande que l'on peut décomposer en trois segments : les particuliers, les détenteurs de 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 privilégiant souvent la proximité du réparateur et les relations de confiance, assez peu à même de mettre en concurrence les offreurs[7]. Les détenteurs de flottes[8], qui représentent environ 8 % du parc français et 40 % des immatriculations[9], 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).

---

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

[7] Selon le type d'opérations demandé et l'âge du véhicule, la demande est plus ou moins apte à mettre les réparateurs en concurrence. Ainsi, les opérations de réparation mécanique, qui ne sont généralement pas standardisées, certaines intervenant 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. Ainsi, si 50 % des conducteurs interrogés par le GIPA affirment comparer parfois (29 %) ou toujours (21 %) les prix, 88 % de ces comparaisons de prix portent sur des opérations standard, comme les changements de pneus, la vidange, le freinage et la révision (Source : Etude conducteurs du GIPA 2011, pages 126 et 129).

[8] Il peut s'agir de loueurs de longue durée ou de loueurs de courte durée, de grands comptes ou d'administrations publiques.

[9] 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.

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.

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[10] ainsi qu'une estimation de leur chiffre d'affaires[11] en 2010.

[10] Les points 19 à 22 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012 présentent chacun de ces segments.

[11] 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.

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

	Chiffre d'affaires en milliards d'euros HT	%
Opération de maintenance et réparation mécanique	**18,99**	**61 %**
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 %
Opérations de carrosserie	**8,50**	**27 %**
Réparation-collision	7,49	24 %
Bris de glace	1,01	3 %
Opérations prises en charge par la garantie constructeur[12]	**0,90**	**3 %**
Do-It-Yourself et accessoires	**2,83**	**9 %**
TOTAL	**31,22**	**100 %**

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

19. Le segment des opérations de carrosserie, qui est concerné par la protection au titre du droit des dessins et modèles dont jouissent les constructeurs sur le marché de la rechange (cf. développements en partie II de la section 2), fait l'objet d'une description plus détaillée dans l'Encadré 1 ci-après.

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[13].

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[14]. 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

[12] Les opérations prises en charge par l'extension de garantie sont également incluses.

[13] Source : SRA « Les sinistres matériels en 2010 ».

[14] 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.

assurés – tout en respectant leur liberté de choix[15] – à se rendre dans leur réseau de réparateurs agréés[16].

De fait, les assureurs parviennent à négocier des taux horaires très inférieurs aux taux horaires pratiqués sur les autres segments de l'entretien-réparation[17]. 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.

Or, compte tenu de la fluidité du marché des assurances automobiles et de l'intensité de la concurrence qui s'y exerce[18], 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

[15] L'avis n° 08-02 de la CEPC, relatif aux pratiques suivies dans les relations commerciales entre assureurs et carrossiers réparateurs, préconisait dans l'article 1.3 de la charte correspondante « *le libre choix du réparateur par l'assuré constitue un principe essentiel de la relation entre les assureurs, les assurés et les réparateurs. Ce principe est mis en œuvre dans la relation entre l'assureur et son assuré* ». Il apparaît également que les assurés demeurent attachés à la possibilité de choisir leur réparateur, si bien que la concurrence entre assureurs porte également sur l'éventail de réparateurs agréés. Certains assureurs préfèrent également agréer des réparateurs très demandés par leurs assurés, même si leurs prestations sont plus onéreuses que celles de certains de leurs concurrents, dans le but de défendre leur compétitivité face aux autres assureurs tout en limitant leurs coûts de réparation.

[16] 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. Il est à noter que, fréquemment, les réparateurs non agréés par les assureurs ne réclament le paiement de leurs factures aux assurés qu'après que ceux-ci aient été dédommagés par leur compagnie d'assurance. Ceci réduit donc le rôle incitatif du tiers payant à la fréquentation du réseau agréé-assureurs.

[17] 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 (source : assureurs). 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 de septembre 2006 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 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 d'autres pays où le taux de souscription à une assurance tous risques est plus faible.

[18] 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.* ».

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 TYPE DE RÉPARATEUR CHOISI PAR LE CONSOMMATEUR

20. Plus un véhicule est âgé, plus son propriétaire est sensible au prix et susceptible de s'adresser au réseau de réparateurs indépendants[19] (voir Graphique 3 infra), dont les prestations sont fréquemment meilleur marché que celles du réseau de réparateurs agréés des constructeurs. A l'inverse, les propriétaires de véhicules neufs (un tiers des ventes de véhicules) ont généralement le souci d'en préserver la valeur résiduelle, en vue de sa revente sur le marché de l'occasion. Ils souhaitent avoir confiance[20] 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[21]. En outre, la crainte de perdre le bénéfice de la garantie apparaît comme le motif principal[22] de fréquentation du réseau constructeur par les propriétaires de véhicules sous garantie, en dépit du règlement européen et des campagnes publicitaires de certaines chaînes de réparation indépendantes (voir développements sur ce point en partie V « Contrats de garantie et d'extension de garantie » de la section 2).

21. Globalement, la répartition du marché de l'entretien-réparation en fonction de l'âge du véhicule est la suivante : les véhicules de moins de deux ans représentent 11 % du chiffre d'affaires du secteur, 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 %[23].

---

[19] 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.

[20] 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*, c'est-à-dire l'expérience passée et la confiance dans le réparateur, est un paramètre essentiel dans le choix du consommateur. Ce critère important de la concurrence entre réparateurs confère un avantage naturel aux réseaux agréés des constructeurs, du fait des relations établies au cours de l'achat ou de la vente de véhicules, mais aussi à l'image de marque dont ils bénéficient. Cette caractéristique du marché de l'entretien-réparation suggère de considérer avec vigilance les obstacles associés à la disponibilité des pièces, à l'accès aux informations techniques et aux libellés des contrats de garantie et d'extension de garantie, qui peuvent nuire à l'image des réparateurs indépendants et reculer l'âge à partir duquel les automobilistes envisagent de se rendre dans le canal indépendant.

[21] 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.

[22] Source : GIPA - étude conducteurs 2011, pages 346 et 352. Cette étude montre que 57 % des conducteurs de véhicules de moins de 2 ans pensent perdre le bénéfice de la garantie s'ils entretiennent leur voiture en dehors du réseau constructeur.

[23] Source : Roland Berger – Panorama du marché de la réparation automobile - 2010

B. PRÉSENTATION DES ACTEURS ET DES POSITIONS DE MARCHÉ

22. Le secteur de l'entretien-réparation se structure autour d'une distinction fondamentale entre le « *canal constructeur* »[24], constitué de réparateurs agréés par les constructeurs, et le « *canal indépendant* »[25], composé d'une grande variété de réparateurs indépendants, appartenant ou non à des chaînes indépendantes des constructeurs[26].

23. 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 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)[27]. Pour des prestations standards telles que la vidange, l'entretien courant ou le remplacement des pneus, on constate également des différences de prix importantes entre le canal constructeur et le canal indépendant. De plus, les écarts de prix entre le canal constructeur et le canal indépendant sont particulièrement importants pour les révisions-constructeur, un constat qui tend à être corroboré par une étude récente de l'UFC Que Choisir[28].

24. Le relatif cloisonnement entre le canal constructeur et le canal indépendant se manifeste également dans les parts de marché, très différentes selon le segment d'opérations et l'âge du véhicule (cf. Graphique 3 page 27 infra).

---

[24] 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.

[25] Le « c*anal 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 ainsi que des gains de productivité découlant d'une spécialisation par opposition à une activité généraliste.

[26] Une présentation détaillée des acteurs figure aux points 29 à 33 ainsi qu'à l'Encadré 2 du Document de consultation publique en date du 11 avril 2012.

[27] Il est possible, comme le font remarquer les constructeurs dans leur contribution à la consultation publique, que le contenu des prestations diffère entre le canal constructeur et le canal indépendant bien qu'ils n'aient apporté aucune preuve précise en ce sens. Pour autant, qu'ils soient ou non liés à des différences de contenus de prestations, ces écarts tarifaires élevés entre les deux canaux révèlent une certaine segmentation du secteur de l'entretien-réparation. En outre, on constate également des écarts non négligeables sur des prestations relativement standard. Enfin, les taux horaires sont significativement plus élevés dans les réseaux constructeurs (cf. §25).

[28] Etude de l'UFC Que Choisir publiée en septembre 2012, intitulée « Réparation et entretien automobile : la concurrence en panne ».

Tableau 2 - Prix moyen de chaque type d'opérateur pour différents motifs d'entrées-atelier

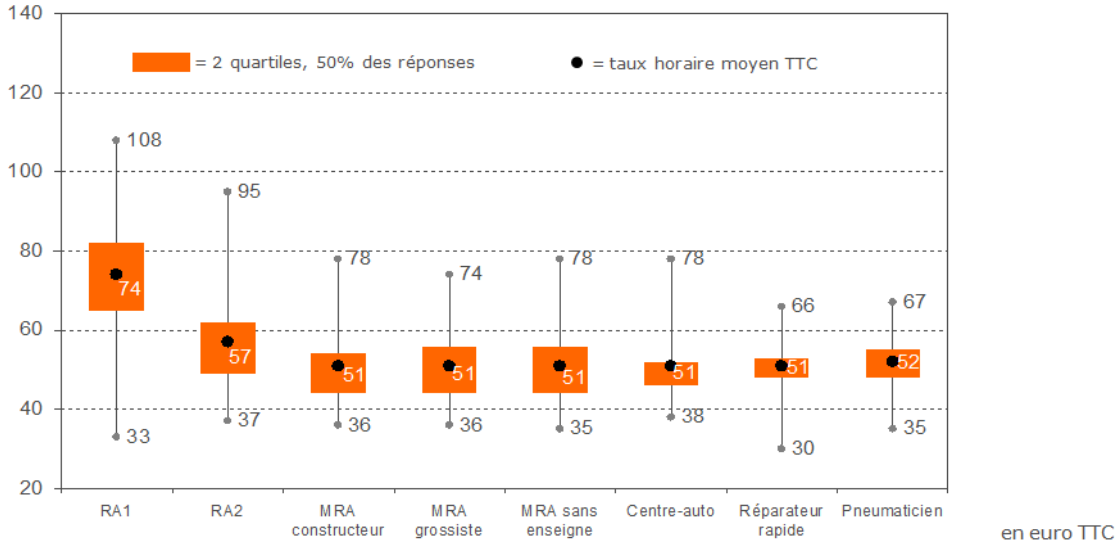
	Constructeur (RA1 + RA2)	MRA		Centre-auto		Réparateur rapide		Pneumaticien	
	€	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %
Révision constructeur	**320**	238	-26 %	243	-24 %	172	-46 %		
Révision saisonnière	**275**	274	0 %	199	-28 %				
Vidange, hors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

Source : GIPA - étude conducteurs 2011, page 270

25. Les écarts de tarifs horaires de la main-d'œuvre entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants apparaissent également substantiels[29]. Les tarifs horaires sont, par obligation légale, affichés dans les garages en fonction du degré de technicité de l'intervention, T1 étant le tarif d'une intervention peu technique et T3 correspondant au type d'intervention le plus complexe. Le Graphique 1 ci-dessous compare les tarifs T1 (minimum, moyenne, maximum, intervalle entre le premier et le troisième quartile) par type de réparateur.

[29] L'étude précitée de l'UFC que Choisir en date de septembre 2012 fait également état de différences significatives de taux horaires entre le canal constructeur et le canal indépendant, que ce soit pour les tarifs T1, T2 ou T3.

Graphique 1 - Comparaison des tarifs T1 selon le type de réparateurs



Source : GIPA - étude réparateurs 2011, page 93

26. 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 »*[30]. 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 réseau de constructeur, à condition qu'ils soient localisés dans la même zone de chalandise et qu'ils n'appartiennent pas au même groupe de concessionnaires[31].

27. Les observateurs se limitent 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).

[30] Source : point 57 des lignes directrices. Voir présentation du cadre réglementaire en partie I de la section 2.

[31] Afin d'appréhender 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.

1. PRÉSENTATION D'ENSEMBLE DES POSITIONS DE MARCHÉ

28. 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[32] 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[33]. Le Tableau 3 ci-après détaille ces parts de marché pour les principales catégories d'acteurs définies précédemment.

[32] Nombre d'entrées atelier.

[33] Bien que ces chiffres de parts de marché aient été communiqués par les constructeurs eux-mêmes, ceux-ci les critiquent dans leur contribution à la consultation publique. Ils opposent l'étude conducteurs 2012 du GIPA, d'après laquelle la part de marché des réseaux de constructeurs est de 37 % en volumes et de 45 % en valeur. Ces chiffres n'ont cependant pas été retenus dans le document de consultation publique, les parts de marché en volumes n'étant pas cohérentes avec les parts de marché présentées dans la plupart des autres études communiquées par les constructeurs lors de l'instruction (Etude du Boston Consulting Group -48 % en valeur, Etudes TCG Conseil – chiffres cités dans le tableau, Etudes CAP – 47 % en volumes et reposent uniquement sur un sondage réalisé auprès de 3897 conducteurs, les autres études s'appuyant sur des données plus exhaustives et fiables (source Datamonitor). Les résultats du sondage du GIPA, s'ils sont instructifs pour appréhender les choix des conducteurs et les caractéristiques du marché (raison pour laquelle ils sont beaucoup cités dans le présent Avis) ainsi que ses évolutions, ne peuvent toutefois pas servir de base fiable à un exercice rigoureux de reconstitution de parts de marché. Au demeurant, sur ce secteur, les parts de marché exprimées en valeur sont plus pertinentes que les parts de marché exprimées en volumes pour apprécier les positions respectives des différents acteurs et leur poids sur les segments les plus rémunérateurs.

Par ailleurs, le fait que les chiffres de parts de marché de source TCG Conseil n'intègrent pas le segment des opérations de carrosserie n'est pas de nature à remettre en cause ces chiffres. En effet, comme le révèlent de manière cohérente les chiffres communiqués par les assureurs lors de l'instruction ainsi que les estimations de l'Etude du BCG et de l'Etude CAP, les parts de marché des réparateurs agréés-constructeurs sur le segment des opérations de carrosserie s'élève à 52-55 % en valeur.

Tableau 3 - Parts de marché globales des différents types d'acteurs en 2010 et nombre d'ateliers[34]

	En volume (nb. d'entrées atelier)	En valeur (CA)	Nb. d'ateliers
Canal constructeur	**45 %**	**53 %**	**15 205**
Concessionnaires	27 %	34 %	4 575
Agents de marque	18 %	19 %	10 630
Canal indépendant	**55 %**		**18 880[35]**
MRA sans enseigne	10 %	**47 %**	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

29. En Allemagne, la part des réseaux agréés est 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[36].

30. Par ailleurs, en France, bien que les constructeurs étrangers possèdent un réseau de réparateurs agréés beaucoup moins dense que celui des constructeurs français[37], ils ont des parts de marché relativement élevées sur l'entretien-réparation de véhicules de leur marque[38]. 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.

[34] 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 ».

[35] 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.

[36] Source : TCG Conseil. 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 (Source : Rapport ICDP de septembre 2007 intitulé «Evolution of the independent repairer sector », page 18.). 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.

[37] Le rapport va par exemple de 1 à 20 entre le nombre de réparateurs agréés de Toyota et celui de Renault.

[38] 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.

31. 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 2 ci-après[39]. 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[40].

32. Le Graphique 2 ci-après montre que les parts de marché en valeur des réparateurs agréés en France sont passées de 49 % à 48 % entre 2005 et 2010[41]. En Allemagne, elles sont passées de 51 à 49 %, au Royaume-Uni de 36 à 34 %. Elles sont restées stables, à 38 %, en Espagne[42].

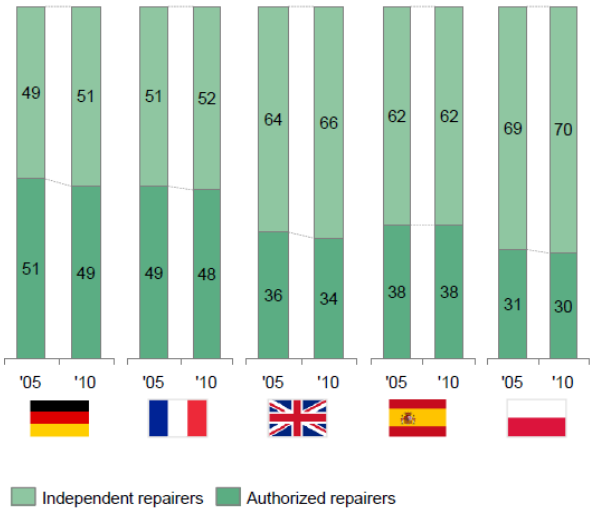
[39] Les différences de données de parts de marché par rapport aux chiffres avancés au paragraphe 29 peuvent tenir à des différences de périmètre et à l'existence de marges d'erreur sur ce secteur où l'offre des réparateurs est très atomisée.

[40] 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.

[41] A nouveau, les constructeurs contestent dans leur contribution cette évolution des parts de marché, bien que cette étude ait été communiquée par eux. Comme pour le niveau des parts de marché, les constructeurs opposent les résultats de l'étude conducteurs 2012 du GIPA (page 65), qui suggèrent que les parts de marché des réseaux agréés ont baissé de huit points en volumes entre 2007 et 2011. Les constructeurs critiquent également le fait que les données du BCG soient exprimées en valeur et non en volume. S'il est vrai que le document de consultation publique du 11 avril faisait par erreur mention de parts de marché exprimées en volume, le fait que les chiffres soient en réalité exprimés en valeur n'ôte rien à l'interprétation qui en est faite. Au contraire, il est plus pertinent de fonder le diagnostic concurrentiel sur ce marché à partir des chiffres d'affaires que du nombre d'entrées-atelier, notamment dans la mesure où il existe une forte hétérogénéité dans le prix moyen des entrées-atelier.

[42] L'âge moyen du parc est passé de 8 ans en 2005 à 8,2 ans en 2010 (source CCFA).

Graphique 2 - Parts de marché en valeur 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

33. 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, 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[43] :

- sur le segment de la réparation-collision, elle est estimée à près de 55 %[44];
- sur le segment du bris-de-glace, elle est estimée à 20 %[45] ;
- sur le segment des pneus, elle est estimée à 20 %[46].

34. Ces estimations révèlent des disparités importantes de positions du canal constructeur selon les segments d'opérations, ce qui confirme un certain cloisonnement du secteur et la concurrence frontale limitée 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 3 ci-après).

---

[43] L'étude CAP 2011 estime, en France en 2010, à 54 % la part de marché des réseaux agréés sur le segment des opérations de maintenance («maintenance / routine »), à 41 % sur le segment des réparations liées à l'usure (« wear and tear »), à 61 % sur le segment des pannes (« breakdown »), à 35 % sur le segment des pneus et à 52 % sur le segment des opérations de carrosserie.

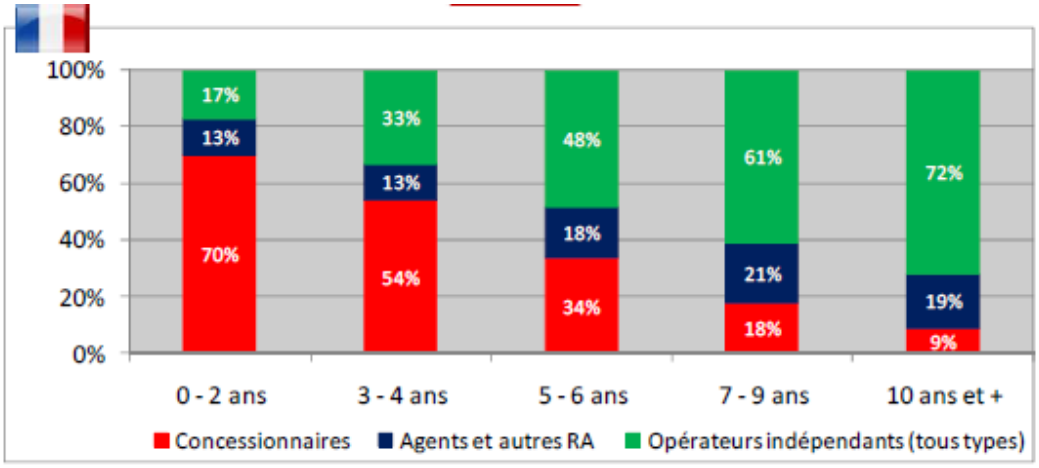
[44] Estimation de l'Autorité de la concurrence à partir des données des assurances. Parts de marché en valeur.

[45] Source : TCG Conseil. Parts de marché en volumes.

[46] Sources BCG et Roland Berger. Parts de marché en volumes.

35. 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[47], 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[48].

Graphique 3 - Parts de marché en volume par catégorie d'âge en 2010



Source : TCG Conseil – hors "Do-It-Yourself"

C. EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES PRIX

1. DÉCLIN DE LA DEMANDE

36. 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[49], sont concernés.

[47] Qui représentent un peu plus de 10 % des réparations-entretiens de véhicules de tous âges en valeur (source Roland Berger).

[48] Dans leur contribution, les constructeurs opposent ici encore les données de l'Etude conducteurs 2012 du GIPA, qui suggèrent que les réparateurs indépendants sont majoritaires (52 %) dès le segment des véhicules de 3-4 ans. Les données du GIPA, qui résultent d'un sondage portant sur 3 897 conducteurs, apparaissent cependant moins fiables que les données TCG Conseil (qui ont d'ailleurs été communiquées par les constructeurs). Le rapport CAP de décembre 2010 estime quand à lui, la part de marché des réseaux agréés à 63 % sur le segment des véhicules de 3-4 ans.

[49] 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.

37. Plusieurs facteurs expliquent cette évolution : la baisse du kilométrage moyen[50], 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[51] ne suffisent pas à compenser les autres facteurs de baisse de la demande.

38. Dans leur contribution, les constructeurs avancent que le coût d'entretien et de réparation d'un véhicule au cours des 7 premières années de sa vie a baissé de 17 % entre 2002 et 2010 et de 28 % entre 1991 et 2010. Corrélativement, le chiffre d'affaires de l'entretien-réparation par véhicule du parc[52] a baissé de 17 % en termes réels entre 2000 et 2010.

2. AUGMENTATION DES PRIX

39. 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 décru 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, le prix moyen d'une entrée-atelier est passé de 456 euros en 2000 (en euros de 2010) à 506 euros en 2010, soit une augmentation de 10 % corrigée de l'inflation.

40. L'augmentation des prix de l'entretien-réparation, qui tient compte de l'évolution du contenu des opérations[53], est nettement plus marquée que l'augmentation du montant moyen d'une opération, comme le montrent les indices Insee, reportés dans le Graphique 4 ci-dessous (indices corrigés de l'inflation, base 100 en 2000). L'indice des prix réels de l'entretien-réparation a ainsi augmenté de 28 % entre 2000 et 2011[54]. Il se décompose en une augmentation de 17 % pour l'entretien et de 36 % pour la réparation[55]. Alors que

[50] 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.

[51] L'âge moyen du parc automobile français 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.

[52] Ratio du chiffre d'affaires de l'entretien réparation (source TCG) sur le nombre de véhicules particuliers et utilitaires dans le parc.

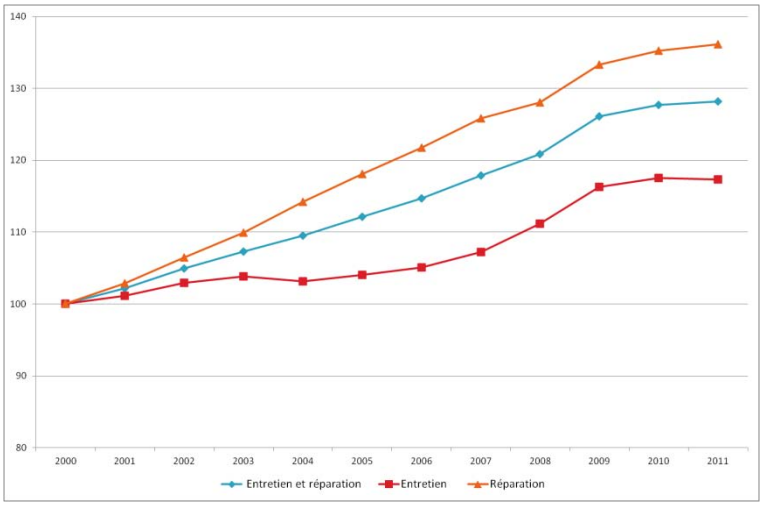
[53] Dans leur contribution, les constructeurs suggèrent une augmentation du nombre d'opérations par entrée-atelier, en raison d'un espacement des pas d'entretien entre 2008 et 2011. Néanmoins, les données auxquelles se réfèrent ces chiffres ne correspondent pas au nombre d'opérations par entrée –atelier. Deux constructeurs interrogés sur ce point en audition ont émis deux avis opposés l'un de l'autre.

[54] Par ailleurs, 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.

[55] Ces trois indices ont augmenté respectivement de 55 %, 42 % et 65 % en termes nominaux (non corrigés de l'inflation).

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 de 2006, puis se stabilise à partir de 2009.

Graphique 4 - 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)

41. 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). L'Insee relève en effet une très forte hausse des taux horaires de main-d'œuvre destinée à la réparation (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 et en formation élevés. 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 sont deux à trois fois inférieur au nombre de diplômés sortant annuellement de formation automobile[56]. Ainsi, s'il est exact que la hausse des taux de main-d'œuvre paraît avoir

[56] 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* ». Deux contributions à la consultation publique font valoir que le problème de pénurie de main-d'œuvre qualifiée se poserait notamment pour le personnel qualifié disposant de plusieurs années d'ancienneté et indique à ce titre que 30 à 40 % des jeunes formés aux métiers de l'entretien et réparation quittent chaque année la filière pour rejoindre d'autres secteurs d'activité. Ce constat ne démontre pas l'existence d'une pénurie. Comme le suggère l'ANFA, pour les jeunes diplômés de formation automobile, le changement d'orientation de ce personnel jeune et qualifié peut au contraire trouver son

davantage pesé que la hausse du prix des pièces détachées dans l'augmentation des prix de l'entretien-réparation, en revanche, les facteurs de hausse des taux de main-d'œuvre ne paraissent pas exogènes à la situation concurrentielle du secteur.

42. Certains observateurs[57] évoquent 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 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[58]. 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.

43. Par ailleurs, bien que les évolutions technologiques alléguées par les constructeurs affectent l'ensemble des pays[59], 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 5 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 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. Contrairement aux affirmations des constructeurs, qui prétendent que certains pays intègrent dans l'indice « entretien-réparation » les pièces posées par les garagistes, alors que d'autres pays ne les intègrent pas toujours, tous les pays de l'UE intègrent dans cet indice le prix des pièces posées par les garagistes. Cette confirmation a été apportée par l'Insee à l'Autorité de la concurrence. Les comparaisons d'évolution de l'indice entretien-réparation présentées ci-après sont donc pertinentes.

---

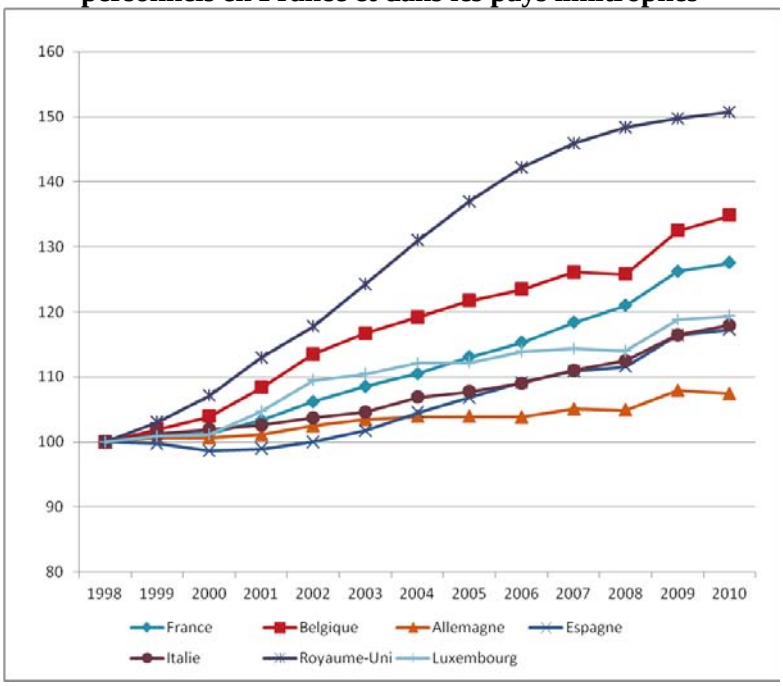
origine dans le manque de postes. Si tel n'était pas le cas, il existerait un grand nombre de postes à pourvoir pour les jeunes sortis d'une formation automobile.

[57] 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, 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* ».

[58] 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.

[59] Les différences d'évolution du coût du travail sont également de nature à expliquer en partie ces différences d'évolution. Une contribution relève à ce titre qu'en moyenne, le coût du travail a augmenté de 39,2 % en France et de seulement 19,4 % en Allemagne au cours des 10 dernières années. Il convient cependant de souligner que ces chiffres concernent le coût moyen du travail, tous secteurs confondus.

Graphique 5 - 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)

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

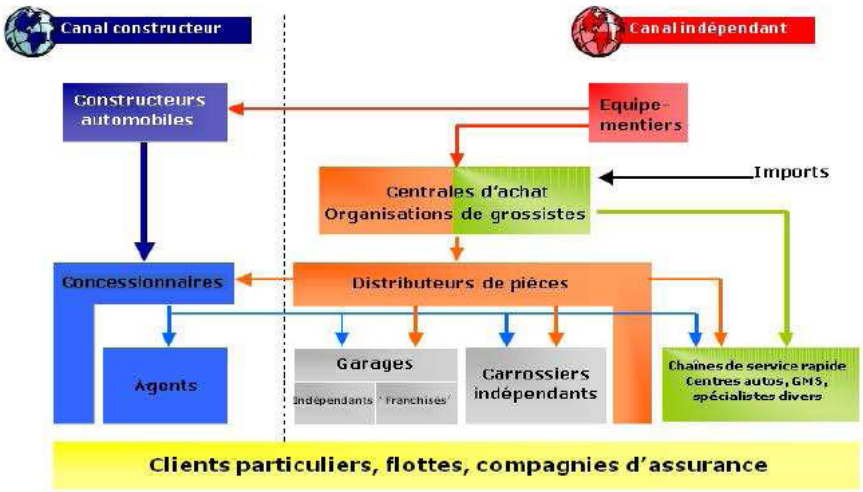
44. La vente de pièces de rechange sur le marché de détail a représenté 13,9 milliards d'euros HT en 2010[60], soit près de 45 % du chiffre d'affaires de la réparation-entretien. Les véhicules automobiles sont composés d'un très grand nombre de pièces détachées (environ 10 000) et chaque marque de véhicule possède environ 200 000 références de pièces détachées figurant au catalogue du constructeur.

45. 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.

46. Le schéma suivant présente la structure générale du secteur de la fabrication et 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, et plus marginalement au réseau agréé des constructeurs. Les distributeurs indépendants 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.

[60] Source : FEDA.

Schéma 1 - Organisation de la chaîne de distribution des pièces de rechange



Source : TCG Conseil

47. 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 « intramarque » entre distributeurs de pièces (C). Les évolutions de prix et de marges constatées (D) sont également 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

48. Il existe à l'amont trois types de fournisseurs possibles de pièces détachées de rechange et susceptibles d'être en concurrence[61] : 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.

[61] 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.

1. PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS TYPES DE FOURNISSEURS POSSIBLES

a) Les constructeurs

49. 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[62], 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[63]. Qu'elles soient fabriquées par les constructeurs ou achetées par eux à des équipementiers, les pièces de rechange distribuées par les constructeurs sont marquées du logo du constructeur. Ces pièces sont souvent appelées « pièces OEM [64]» ou « pièces à la marque du constructeur ».

50. 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[65]. D'ailleurs, il est fréquent que des pièces de 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[66]. Les pièces de rechange

---

[62] 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.

[63] 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.

[64] Original Equipment Manufacturer.

[65] 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.

[66] 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.

représentent environ 10 % du chiffre d'affaires des constructeurs et 30 % de leurs marges[67].

b) Les équipementiers d'origine

51. Les équipementiers qui fabriquent les pièces destinées à la première monte peuvent vendre aux constructeurs les pièces de 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). Les pièces OEM fabriquées par un équipementier 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 »[68]. Les pièces fabriquées et vendues par les équipementiers d'origine sont également appelées « pièces OES[69] ».

52. 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[70]. Les pièces de rechange, si elles ne pèsent que 20 % du chiffre d'affaires des équipementiers d'origine, représentent 50 % de leurs marges[71]. En dépit du caractère souvent très profitable de la vente de pièces de rechange aux distributeurs indépendants 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 II de la section 2).

c) Les équipementiers de second rang

53. 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

---

[67] Sources : réponses des constructeurs dans le cadre de l'instruction et AUTO-INFOS n°1282 décembre 2009.

[68] 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.

[69] Original Equipment Supplier.

[70] Source : Rapport London Economics pour la DG Concurrence de la Commission européenne – Juin 2006 - page 255.

[71] Source : *Ibid*, page 200.

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.

54. 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* »[72].

55. De manière assez marginale, trois 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[73]) à celle des pièces d'origine, mais qui respectent les critères de « montabilité » sur le véhicule ; les pièces « rénovées », dites également « échange standard », qui sont rénovées par le changement de composants ou de pièces d'usure[74] ; 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.

56. 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. Un sondage effectué par l'ICDP auprès de 300 réparateurs en mars 2012 suggère que 80 % des pièces utilisées par les réparateurs sont des pièces d'origine et 5 % sont des pièces de réemploi[75].

---

[72] Point 20 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

[73] Notamment pour le *tuning*.

[74] On trouve des pièces rénovées dans les familles suivantes : alternateurs/démarreurs, compresseurs, embrayages, moteurs, etc.

[75] Pour les deux autres catégories de pièces, l'étude ne permet pas de distinguer les pièces de qualité équivalente des pièces adaptables, car l'étude ne se fonde pas sur la définition figurant dans les règlements européens. Ainsi, d'après cette étude, les 15 % restants se décomposent en 12 % de pièces « *ne répondant pas nécessairement au cahier des charges constructeur* » (que l'étude nomme « *pièces adaptables* ») et 3 % de « pièces 1er prix », qui sont d'après l'étude des pièces « *privilégiant plutôt le prix sur la qualité* ».

Voir l'article disponible à l'adresse suivante : http://www.apres-vente-auto.com/actualite/4480-exclusif-etude-icdp-la-piece-dorigine-resiste-bien.

2. LE NOMBRE DE FOURNISSEURS DÉPEND DU TYPE DE PIÈCES

57. Selon les pièces, le nombre d'offreurs 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[76]).

58. Néanmoins, 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 « *commonalisation* ») de certains constructeurs[77].

59. 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[78]. 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.

60. 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.

61. 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 et du droit d'auteur, 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.

---

[76] Notamment les pneus, les lubrifiants pour une grande part et les batteries.

[77] C'est-à-dire d'utilisation de pièces de rechange communes à plusieurs modèles de véhicules.

[78] Le nombre de références a crû de 10 % par an au cours des années 2000 (Source TCG Conseil).

62. Certaines pièces qui ne peuvent être reprogrammées pour des raisons de sécurité liée à l'antivol comme les calculateurs par exemple, sont également le monopole de fait des constructeurs.

63. Enfin, les pièces fabriquées par les équipementiers dans le cadre d'un contrat de sous-traitance[79] peuvent aussi donner lieu à une réduction du nombre de fournisseurs. En effet, le constructeur, propriétaire de l'outillage, peut interdire à l'équipementier d'utiliser l'outillage pour fabriquer des pièces de rechange à destination du canal indépendant. 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 peut être un motif d'indisponibilité des pièces de rechange sur le canal indépendant.

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

64. On distingue deux principaux canaux de distribution des pièces de rechange : le canal « constructeur » et le canal « indépendant ». Comme le montre le Schéma 1 page 33 supra, le « canal constructeur » et le « canal indépendant » sont très hermétiques, et ce sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

65. 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[80], la concurrence semble très limitée entre ces deux types de

---

[79] 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 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.

[80] 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).

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.

1. APPROVISIONNEMENT DES RÉPARATEURS AGRÉÉS PAR LE CANAL INDÉPENDANT

66. Les constructeurs approvisionnent directement leur réseau de distributeurs agréés, qui correspondent aux « RA1 »[81] 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[82]. D'après la Commission européenne, les pièces achetées auprès du canal indépendant seraient surtout des pièces de marques issues de constructeurs concurrents[83], ainsi que des pneus ou des lubrifiants, qui ne sont pas spécifiques à une marque donnée de véhicule.

67. Le règlement européen n°1400/2002 prévoyait pourtant que les constructeurs n'imposent pas aux concessionnaires un seuil minimal d'approvisionnement auprès d'eux qui soit supérieur à 30 %[84] de leurs besoins. Les raisons pour lesquelles, malgré cette disposition, les concessionnaires concentrent la quasi-totalité de leurs achats de pièces auprès des

[81] Généralement des concessionnaires, parfois des succursales.

[82] 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. En effet, pour des familles de pièces très vendues (balais d'essuie-glace, bougies de préchauffage, embrayage, filtres à huile, amortisseurs, batteries, courroies de distribution, filtres à air et plaquettes de frein), faisant a priori l'objet de la concurrence la plus forte entre constructeurs et équipementiers, les fiches marketing du GIPA se référant à 2010 ou 2011 indiquent un taux d'approvisionnement de 79 % à 84 % des RA2 dans le canal constructeur, avec une moyenne de 82 % et un taux d'approvisionnement de 85 % à 95 % des RA1 auprès du constructeur, avec une moyenne de 91 %. En comparaison, les chiffres avancés par les constructeurs semblent assez approximatifs. Interrogés sur ce point en audition, les constructeurs avaient indiqué ne pas connaître le taux d'approvisionnement des RA2 auprès de leurs RA1. Seul un constructeur étranger a indiqué qu'il évaluait à environ 50 à 60 % le taux d'approvisionnement des RA2 auprès des RA1. Par ailleurs, les constructeurs avancent dans leur contribution un taux de 50 à 70 %, qui résulterait d'une estimation du cabinet TCG, sans que la source et la méthodologie de calcul ne soient précisées.

[83] 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, un certain nombre de constructeurs ont développé leur 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.

[84] 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.

constructeurs peuvent tenir aux modèles économiques distincts des constructeurs et des équipementiers[85]. Mais certains observateurs avancent les trois explications suivantes[86] :

- 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[87] ;
- des systèmes de commande de pièces, comme le système DMS[88] qui ne sont pas vraiment compatibles avec d'autres systèmes de commandes ;
- 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.

68. 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[89]. Ainsi, comme le souligne la Commission européenne dans ses lignes directrices portant sur le règlement n°461/2010[90], « *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.

69. Enfin, les équipementiers, qui ont intérêt à conserver de bonnes relations à long terme avec les constructeurs[91], qui leur fournissent les contrats de première monte, seraient, d'après la Commission européenne, réticents à leur livrer une concurrence trop frontale[92].

---

[85] 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.

[86] Source : rapport ICDP précité, page 27.

[87] 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'efficience qu'ils peuvent générer* ».

[88] Dealer Management System, soit le système informatique utilisé pour les commandes notamment.

[89] Rapport d'évaluation par la Commission européenne du Règlement n° 1400/2002 (pages 9 et 10).

[90] 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*».

[91] La première monte représentant globalement 80 % de l'activité des équipementiers.

70. 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.

71. 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.

2. APPROVISIONNEMENT DES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS EN PIÈCES DU CANAL CONSTRUCTEUR

72. Réciproquement, les réparateurs indépendants se fournissent en grande majorité (pour 70 % de leurs besoins en moyenne) auprès des distributeurs indépendants. Pour les chaînes de services (centre-autos et centres de réparation rapide), ce taux monte à 95 %[93]. Les 30 % de pièces provenant du canal constructeur comprennent notamment les 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[94].

73. 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.

---

[92]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).*

[93] Source : TCG Conseil.

[94] Voir à ce sujet les développements aux points 178 et 179 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012.

74. 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 en Europe 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 pas 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 de moins de pouvoir de négociation que les distributeurs face aux RA1 en raison de leur éclatement et de leur petite taille.

75. 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[95]. Néanmoins, la Commission européenne a précisé dans un document de « questions réponses » relatif au règlement n°461/2010, publié le 27 août 2012, que lorsque les distributeurs indépendants ont une position *d'intermédiaire* entre un distributeur agréé et un réparateur indépendant, c'est-à-dire qu'ils reçoivent des instructions de la part d'un réparateur indépendant pour acheter une commande donnée, les constructeurs ne peuvent interdire à leurs distributeurs agréés de vendre leurs pièces détachées à des réparateurs indépendants par ces intermédiaires[96]. Cette clarification du règlement devrait donc faciliter les achats de pièces auprès du canal constructeur et atténuer l'herméticité entre les deux canaux.

[95] 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 ».*

[96] Réponse à la question 12 du document publié par la Commission européenne *« Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » du 27 août 2012.

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

1. CANAL CONSTRUCTEUR

76. 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.

77. Cette disposition du règlement n° 1400/2002 a eu des effets mitigés en ce qui concerne la France. 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[97]. 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[98]. En revanche, le règlement n°1400/2002 a été l'occasion d'une restructuration des réseaux de RA2, qui a été particulièrement manifeste en France[99]. 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 intramarque 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[100].

78. 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[101].

---

[97] Rapport ICDP précité, page 12.

Ainsi, bien que le rapport London Economics relève une augmentation du nombre de contrats de réparateurs agréés après le Règlement n°1400/2002 (page 138), le nombre de points de vente, lui, a généralement baissé, notamment en France (page 139), certains points de vente pouvant disposer de plusieurs contrats.

[98] L'évolution du nombre de réparateurs directement agréés par le constructeur est variable selon les constructeurs.

[99] Rapport d'évaluation du Règlement 1400/2002 par la Commission européenne. Staff Working Document n°2, pages 31-32.

[100] Rapport London Economics, page 141.

[101] 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*

79. La frontière est parfois ténue entre critères qualitatifs et critères quantitatifs. Certains critères qualitatifs pourraient se rapprocher dans certains cas de critères quantitatifs et avoir pour effet de limiter le nombre de distributeurs agréés présents sur une zone de chalandise[102]. 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 intramarque. En pratique, un réparateur valorise avant tout la proximité et les facilités de livraison et d'approvisionnement et dispose d'un pouvoir de négociation limité, si bien que la concurrence intramarque au sein des réseaux agréés est peu à même de compenser la déficience de concurrence intermarques.

2. CANAL INDÉPENDANT

80. Comme le montre le Schéma 1 page 33 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[103].

81. 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.

82. 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

---

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 ».

[102] Conditions de résultats minimums, systèmes de bonus incitatifs par exemple.

[103] Source : TCG Conseil.

jour[104]. 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 volumes de leurs stocks.

83. En France, il existe huit centrales d'achat principales[105] 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 qui a réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 milliards d'euros en 2008[106]. 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

84. 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 décru[107] : entre 2000 et 2010, les ventes de pièces de rechange ont ainsi décliné de 10 % en valeur réelle (corrigée de l'inflation)[108].

85. Parallèlement, plusieurs indicateurs suggèrent une augmentation significative du prix des pièces détachées au cours des années 2000.

86. Les indices de prix à la consommation des pièces et accessoires mesurés par l'Insee concernent uniquement les pièces et les accessoires achetés au détail par les ménages sans être posés par le garagiste. En revanche, lorsque les pièces sont achetées dans le cadre d'un forfait qui inclut les pièces et la main-d'œuvre et qu'elles servent donc de fourniture aux prestations des garagistes, leur prix est comptabilisé dans un indice « entretien et réparation », qui comprend également le prix de la main-d'œuvre et qui est présenté en partie 1 de la section 1. Dans la mesure où le segment du « Do-It-Yourself » ne représente que 10 % du secteur de l'entretien-réparation, l'indice de prix des « pièces et accessoires » n'est pas nécessairement représentatif des prix de l'ensemble des pièces détachées de rechange. Néanmoins, il constitue un premier élément d'appréciation de l'évolution du prix des pièces. En effet, il n'existe a priori pas de raison apparente pour que l'évolution des prix de l'ensemble des pièces détachées soit fondamentalement différente de l'évolution

[104] Source : TCG Conseil

[105] Autodistribution, Groupe Auto Union France, Starexcel, Partner's, Gefa, Doyen, Autofit et Flauraud.

[106] Source : rapport ICDP précité page 30.

[107] Source : TCG Conseil

[108] Source : TCG Conseil – hors pièces utilisées pour les opérations de carrosserie, « Do-It-Yourself inclus ».

des prix des pièces utilisées pour le Do-It-Yourself. Le Tableau 4 ci-dessous présente le niveau d'augmentation de l'indice des prix « pièces détachées et accessoires » entre 2000 et 2011 et des sous-indices qui le composent. Il présente en comparaison l'évolution des indices des prix des automobiles neuves et d'occasion et de l'entretien-réparation.

Tableau 4 - Augmentation du prix des pièces et accessoires utilisés pour le Do-It-Yourself en comparaison de l'augmentation des prix des véhicules et de l'entretien-réparation entre 2000 et 2011

	Prix nominaux	Prix réels
Pièces et accessoires (7.2.1)	36 %	13 %
Dont pneus (072111)	-1 %	-18 %
Dont "autres grosses pièces de rechange véhicules" (072121)	40 %	16 %
Dont "accessoires et petites pièces de rechange véhicules" (072122)	33 %	10 %
Automobiles neuves et d'occasion (7.1.1)	11 %	-8 %
Entretien et réparation de véhicules personnels (7.2.3)	55 %	28 %

Source : Insee – Indices des prix à la consommation

87. Si le prix réel (corrigé de l'inflation) des pneus vendus directement aux particuliers a baissé de 18 % en termes réels entre 2000 et 2011, le prix des « grosses pièces de rechange » a en revanche augmenté de 16 % et celui des « accessoires et petites pièces de rechange » a augmenté de 10 %. Alors que le prix des pièces détachées et des accessoires sur le segment du « Do-It-Yourself » avait accompagné la diminution du prix des véhicules automobiles jusqu'en 2003, il s'est ensuite mis à augmenter à un rythme soutenu à compter de 2003.

88. Par ailleurs, les indices de prix à la consommation de l'INSEE par nomenclature de produits, ne se limitant pas uniquement au segment du « Do-It-Yourself », suggèrent des augmentations de prix des pièces comparables à celles présentées au Tableau 4[109].

89. Selon les données du SRA, le prix des pièces facturées aux assureurs dans le cadre des opérations de réparation-collision - pour la plupart des pièces visibles protégées par le droit des dessins et modèles - a augmenté ces dernières années. Ainsi, entre 2005 et 2011, la

[109] En termes nominaux, entre 2000 et 2011, l'indice « fabrication d'équipements automobiles » (GC29B) a augmenté de 40%, l'indice « échange standard moteur » (HC29A1C) a augmenté de 40%, l'indice « pneumatiques neufs et rechapés » (HC22A1) a baissé de 1%, l'indice « lubrifiants » (HC19Z2I) a augmenté de 28% et l'indice « batteries de voitures et autres accumulateurs » (HC27B3AB) a augmenté de 38%.

hausse des prix des pièces de rechange utilisées dans le cadre des opérations de carrosserie a été de 30,5 % en termes nominaux et de 18,5 % en termes réels.

90. Les données de prix de vente conseillés des constructeurs corroborent ce constat. Quatre constructeurs (cinq marques) ont communiqué à l'Autorité de la concurrence l'évolution moyenne des prix conseillés pour leurs pièces de rechange OEM entre 2006 et 2010, pondérée par les quantités vendues. L'augmentation moyenne des prix sur ces cinq marques a été de 19% entre 2006 et 2010 (soit une augmentation de 12 % en termes réels).

91. Alors que ces dernières données, portant sur les prix conseillés dans le canal constructeur, suggèrent des augmentations de prix relativement comparables, les données des équipementiers sont beaucoup plus hétérogènes, les familles de pièces fabriquées pouvant être très différentes d'un équipementier à l'autre. Ainsi, si les augmentations de prix de vente conseillés de pièces de rechange sur l'IAM peuvent être relativement mesurées pour certains équipementiers en comparaison des évolutions de prix nominaux constatées ci-dessus, avec des augmentations moyennes situées entre 5 et 10 % entre 2006 et 2010, en revanche, pour d'autres, les augmentations ont été très soutenues et comparables aux augmentations de prix des pièces OEM.

92. 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 à la rechange.

93. 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 compléter cette analyse 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.

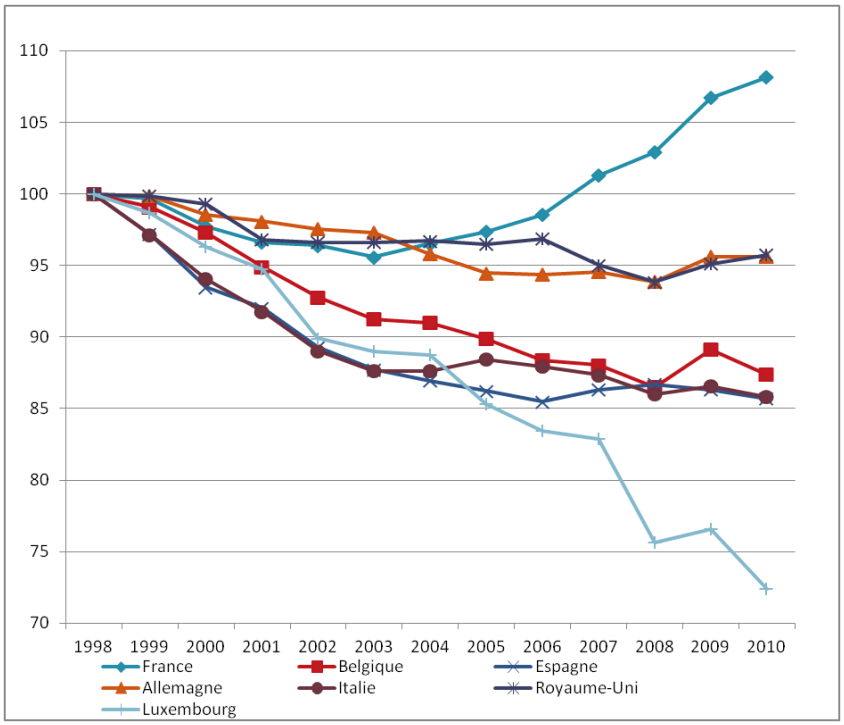
94. Pour des mêmes familles de pièces, les évolutions des prix facturés par les équipementiers aux constructeurs pour les pièces de rechange de marque constructeur sont souvent déconnectées des évolutions de prix conseillés sur le canal indépendant. Ainsi, le prix des pièces de rechange destinées aux constructeurs a généralement très peu augmenté (moins que l'inflation), voire diminué pour certaines familles de pièces.

95. Pour leur part, les données Eurostat suggèrent que, pour les pièces détachées vendues sur le segment du « Do-It-Yourself » (DIY), 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. Contrairement aux affirmations des constructeurs, qui avancent que certains pays tels que la France intègrent dans cet indice les pièces posées par

les garagistes, alors que d'autres pays ne les intègrent pas, le périmètre des pièces et accessoires couverts par cet indice est bien le même pour tous les pays de l'UE. Cette confirmation a été apportée par l'Insee à l'Autorité de la concurrence. En revanche, cet indice ne recouvre que les pièces et accessoires achetés par les particuliers en vue de faire les réparations eux-mêmes et n'est donc pas nécessairement représentatif de l'ensemble des pièces de rechange et accessoires. La consultation publique a permis sur ce point de relativiser la portée de cet indice. A ce titre, si l'Insee suit par ailleurs l'évolution du prix des pièces de rechange aux consommateurs tous modes de distribution confondus (c'est-à-dire en mêlant les pièces posées par les garagistes et les pièces achetées par les consommateurs en vue de les poser eux-mêmes), il pourrait s'avérer opportun qu'Eurostat construise un indice harmonisé qui soit représentatif de l'ensemble des pièces de rechange vendues aux consommateurs.

96. Le Graphique 6 suivant présente l'évolution des indices de prix « pièces et accessoires » (dont le périmètre se limite aux pièces et accessoires achetés par les particuliers en vue de faire les réparations eux-mêmes) en France et dans des pays limitrophes. Alors que les prix des pièces détachées et des accessoires utilisées pour le DIY ont poursuivi leur tendance baissière dans les autres pays européens, les prix ont beaucoup augmenté à compter de 2003 en France.

Graphique 6 - Évolution du prix des pièces détachées et accessoires servant au Do-It-Yourself (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

97. Les constructeurs font valoir, qu'à l'inverse, les prix des pièces détachées qu'ils commercialisent ont augmenté de manière relativement similaire dans les différents pays où ils sont implantés, la France ne faisant pas figure d'exception par rapport aux pays limitrophes. Mais, outre que les données communiquées par les constructeurs ne concernent que les pièces OEM (de la marque du constructeur), elles suggèrent que ce constat ne vaut pas pour l'ensemble des constructeurs interrogés. Si ce constat semble

effectif pour l'un des constructeurs, en revanche, les évolutions des prix de vente conseillés d'un autre constructeur sont beaucoup plus élevées en France qu'en Italie, en Espagne et en Allemagne[110]. Un autre constructeur n'a pas fourni de données concernant les évolutions comparées de prix des pièces détachées, mais a montré, à travers des indices de prix moyens par famille de pièces, qu'il n'était pas dépositionné par rapport aux constructeurs concurrents, notamment étrangers, en France, en Espagne, en Belgique et aux Pays-Bas. Les données communiquées par les autres constructeurs ne permettent pas d'apprécier les différences d'évolutions de prix entre pays[111].

E. ANALYSE COMPARATIVE DES DOM ET DE LA MÉTROPOLE

98. 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 distribution de pièces détachées.

99. 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[112], il n'existe qu'un seul distributeur de pièces de rechange agréé par constructeur et par DOM[113], en concurrence avec quelques distributeurs indépendants de pièces détachées[114]. L'isolement de ces territoires et les coûts de transport sont tels que la possibilité de s'approvisionner auprès de distributeurs présents

---

[110] Pour une augmentation de 100 en France entre 2006 et 2010 toutes pièces confondues, on observe une augmentation de 53 en Allemagne, une baisse de 35 en Espagne et une augmentation de 71 en Italie.

[111] Pour l'un, les données communiquées concernent les évolutions de prix nets aux importateurs. Pour l'autre, les données portent uniquement sur une comparaison des niveaux de prix des 100 références les plus vendues entre la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne.

[112] Guadeloupe, Guyane, Martinique et La Réunion.

[113] 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.

[114] Les constructeurs d'une part et trois distributeurs agréés domiens d'autre part ont souligné dans leurs contributions respectives la vivacité de la concurrence des distributeurs indépendants, constitués notamment de certains groupes de grande taille et fortement implantés. Néanmoins, pour les mêmes raisons que celles énoncées aux paragraphes 64 à 83, dans les DOM comme en métropole, la concurrence entre le canal constructeur et le canal indépendant est limitée en ce qui concerne la distribution de pièces détachées, les deux canaux étant assez cloisonnés.

en métropole n'exerce pas de pression concurrentielle réelle sur les distributeurs[115]. 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.

100. 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

101. *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[116]. 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 ultra-marins, les coûts d'acheminement et les différentes taxes sont généralement à la charge du distributeur.

102. *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. Les coûts d'acheminement (octroi de mer inclus[117])

---

[115] 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.

[116] Trois distributeurs agréés domiens ont indiqué dans une contribution commune que les différentiels de prix d'achat indiqués ne constituent que des moyennes, les prix d'achat pour les distributeurs situés dans les DOM étant décorrélés des prix d'achat pour les distributeurs situés en métropole. Ainsi, même si en moyenne, les prix d'achat sont inférieurs pour les DOM, certaines pièces seraient plus chères et d'autres moins.

Cependant, dès lors que les prix d'achat de l'échantillon considéré reflètent les écarts moyens de prix d'achat entre les DOM et la métropole, il n'est pas nécessaire de prendre en compte les données exactes d'écarts de prix d'achat pour chaque référence de pièce. La moyenne des écarts de prix d'achat suffit. Au surplus, les analyses présentées dans le document de consultation publique ne tiennent pas compte des différentiels de prix d'achat en faveur des distributeurs domiens. Il est simplement relevé que les écarts de prix constatés sous-estiment en moyenne les écarts de marges brutes, puisque les différentiels de prix d'achat ne sont pas intégrés dans le calcul.

[117] 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 ce en dépit de l'absence de fabricants de pièces sur

représenteraient 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[118]. En effet, étant donné le grand nombre de références et l'étroitesse des marchés 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 en moyenne pour une livraison par bateau.

103. *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, et ce d'autant plus que les distributeurs agréés présents dans les DOM ont généralement également un statut d'importateur. Les coûts de stockage sont donc accrus, ce coût étant estimé par la DGCCRF à environ 2 % du prix de revente, à comparer à un coût de 0,7 % en métropole. Les constructeurs et les distributeurs agréés domiens ayant contribué à la consultation publique considèrent que ce surcoût est sous-estimé. La prise en compte des données des distributeurs agréés conduirait à relever à 3 % du chiffre d'affaires les coûts de stocks dans les DOM[119]. 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

---

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 expliquerait le maintien d'un octroi de mer sur les rétroviseurs s'élevant à 40 % du prix d'achat.

[118] D'après les contributions reçues, les frais d'approche (taxes incluses) seraient nettement plus élevés en Guyane que dans les autres DOM. Les données recueillies montrent néanmoins que les frais d'approche vers la Guyane sont comparables aux frais d'approche vers les autres DOM, confirmant le niveau des coûts d'approche initialement indiqué dans le document de consultation publique.

Les contributions à la consultation publique considèrent par ailleurs qu'il n'est pas pertinent d'effectuer des analyses sur l'ensemble des DOM, sans prendre en compte les spécificités de chaque DOM. Il conviendrait en effet dans la mesure du possible de tenir compte des spécificités de chacun des départements d'outre-mer. C'est ce qui a été notamment fait dans le document de consultation publique concernant les frais d'approche, puisque les frais spécifiques à chaque référence de pièce ont été déduits des prix de vente (cf. §115 du Document de consultation publique). En outre, l'Avis n°09-A-45 précité avait constaté une certaine homogénéité des écarts de prix entre les DOM, ce qui d'après cet Avis « *tendrait à indiquer qu'il existe des facteurs communs à tous les DOM déterminant l'ampleur des écarts entre chaque DOM et la métropole, ce qui n'empêche pas ces facteurs de jouer un rôle plus ou moins grand selon les DOM et d'ainsi influer sur l'ampleur des écarts entre les DOM* ». Ceci suggère qu'une analyse globale sur l'ensemble des DOM n'est pas dénuée de pertinence, bien qu'il soit préférable, dans la mesure du possible, d'appréhender les spécificités de chaque DOM de manière distincte.

[119] Les constructeurs et les distributeurs agréés domiens considèrent que les différentiels de coûts associés aux stocks sont sous-estimés dans le document de consultation publique, car ne seraient pas pris en compte les différentiels de loyers associés aux surfaces de stockage des pièces ainsi que les coûts d'assurances de ces stocks beaucoup plus importants qu'en métropole. Les données communiquées par les trois distributeurs agréés domiens suggèrent que si l'on intègre l'ensemble de ces facteurs, les coûts médians de stocks intégrant l'ensemble de ces facteurs seraient de 3 % du chiffre d'affaires. Dans la mesure où l'on ne tient pas compte de ces coûts additionnels pour les distributeurs de métropole, l'écart de coût qui en est déduit constitue un écart maximal.

% 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. Les données communiquées par les trois distributeurs agréés domiens suggèrent que les coûts de cafutage peuvent représenter en médiane 1,8 % du chiffre d'affaires.

104. *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, ce qui n'est pas remis en cause dans les contributions précitées. D'après les données recueillies, il s'agirait plutôt d'un coût maximal. 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 surcoûts représenteraient 0,8 % du chiffre d'affaires d'après les données de la DGCCRF. D'après les données des distributeurs domiens ayant contribué à la consultation publique, les frais de publicité locale s'élèvent plutôt à 1 % du chiffre d'affaires[120]. Ceux-ci soulignent en revanche que les frais de personnels seraient beaucoup plus élevés dans les DOM qu'en métropole[121].

105. Enfin, les coûts de prêts de véhicule de courtoisie sont plus élevés dans les DOM qu'en métropole du fait de temps de réparation plus longs. Les données des distributeurs domiens précités suggèrent que ces coûts s'élèvent en moyenne à 1,15 % de leur chiffre d'affaires. En l'absence de données concernant l'ampleur de ces coûts en métropole, il n'est pas possible de calculer le niveau de surcoût correspondant. Il peut par conséquent être considéré que le surcoût calculé à partir de ces données constitue un écart de coût maximal entre les DOM et la métropole.

106. Au final, les surcoûts attribuables aux spécificités de la vente des pièces détachées dans les DOM en proportion du prix de vente ont été révisés afin de tenir compte des coûts non pris en compte dans le document de consultation publique (main-d'œuvre, prêt de véhicule de courtoisie) et des coûts non pris en compte dans leur totalité (stockage). En l'absence de

---

[120] Médiane observée sur les cinq filiales pour lesquelles les données de coûts de publicité ont été communiqués.

[121] Ainsi, dans leur contribution, les distributeurs agréés des DOM indiquent qu'une concession de taille équivalente en termes de chiffres d'affaires aurait une masse salariale deux fois plus élevée, en raison d'une productivité moindre dans les DOM et de la nécessité de financer des billets d'avion vers la métropole pour faire suivre aux salariés des formations. Un distributeur agréé présent à la fois en métropole et dans les DOM a indiqué dans sa contribution à la consultation publique que les différentiels de coûts de personnels seraient de 6 points de marges entre la métropole et les DOM. L'analyse de ses liasses fiscales montre que l'écart est plus resserré.

En outre, ces différentiels de coûts ne reflètent pas uniquement l'activité de distribution de pièces détachées, mais comprennent aussi la main-d'œuvre utilisée pour la vente de véhicules neufs et l'entretien-réparation. Or, il semblerait plus logique que les frais de main-d'œuvre soient répercutés dans les taux horaires de main-d'œuvre plutôt que dans le prix des pièces de rechange. Un tel écart de productivité pourrait également suggérer en lui-même l'existence d'un déficit de concurrence (notamment, s'agissant d'entreprises d'assez petite taille, les profits peuvent en partie figurer parmi les salaires des dirigeants de la filiale). Prendre en compte ce différentiel de coût comme un facteur exogène au niveau de concurrence peut être critiquable. Par conséquent, l'écart de prix mesuré à partir de ces données devrait constituer un écart maximal.

données exhaustives et précises, l'Autorité de la concurrence a révisé à la hausse les différentiels de coûts initialement indiqués et résultant des enquêtes menées par la DGCCRF afin de tenir compte des données communiquées par les distributeurs agréés dans leur contribution à la consultation publique[122]. Le Tableau 5 ci-après présente donc une estimation maximale des écarts de coûts entre les DOM et la métropole par poste de coûts.

107. Dans la mesure où les coûts subis par les opérateurs présents dans les DOM sont exprimés en proportion du chiffre d'affaires réalisé dans ces territoires, alors que les coûts subis par les opérateurs présents en métropole sont exprimés en proportion du chiffre d'affaires réalisé en métropole, il convient d'effectuer une hypothèse sur le coefficient de proportionnalité entre le chiffre d'affaires DOM et le chiffre d'affaires métropole, afin d'exprimer dans la même unité les coûts dans les DOM et les coûts en métropole. Deux études de distributeurs agréés domiens présentées aux points 114 à 119 du présent avis montrent que pour un même panier de pièces vendues dans les DOM, la moyenne pondérée des écarts de prix de vente au détail s'établit à 14 % et 22 % respectivement. Ces estimations peuvent être utilisées pour exprimer les coûts dans les DOM en proportion du chiffre d'affaires réalisé en métropole[123].

[122] Les chiffres retenus dans le Tableau 5 correspondent à la médiane des coûts correspondant aux différentes filiales des distributeurs agréés domiens ayant contribué à la consultation publique.

[123] Ainsi, sous l'hypothèse que pour un panier de pièces équivalent, le chiffre d'affaires DOM est de 18 % supérieur au chiffre d'affaires métropole (18 % se situant entre 14 % et 22 %), les coûts DOM exprimés en proportion du chiffre d'affaires métropole sont égaux aux coûts DOM exprimés en proportion du chiffre d'affaires DOM multipliés par 1,18.

Il n'apparaît pas pertinent d'utiliser pour cette transposition des moyennes arithmétiques de différentiels de prix de vente. En effet, seuls des écarts exprimés en moyenne pondérée permettent de mesurer les écarts de chiffre d'affaires pour un panier équivalent de pièces. En revanche, les données de la DGCCRF présentées dans le document de consultation publique et aux points 110 à 112 du présent avis ne permettant pas une pondération des écarts de prix par les volumes vendus sont en revanche moins pertinentes pour effectuer ce calcul.

Tableau 5 - Poids des différents surcoûts attribuables aux spécificités de la vente des pièces détachées dans les DOM en proportion du prix de vente

	DOM (% du CA DOM)	Métropole (% du CA métropole)	DOM (% du CA métropole)[124]	Ecart (% du CA métropole)
Frais d'approche [Transport + taxes]	11,5 %[125]	0,00 %	13,6 %	13,6 %
Stocks	3,0 %	0,7 %	3,5 %	2,8 %
Cafutage	1,8 %	0,0 %	2,2 %	2,2 %
Impayés	2,3 %	0,8 %	2,7 %	1,9 %
Main-d'œuvre	10,9 %	6,0 %	12,9 %	6,9 %
Frais de publicité	1,0 %	0,0 %	1,2 %	1,2 %
Prêt de véhicule	1,15 %	0,0 %	1,4 %	1,4 %
Total	**31,7 %**	**7,5 %**	**37,4 %**	**29,9 %**
Total hors frais d'approche	**20,2 %**	**7,5 %**	**23,8 %**	**16,3 %**

Source : DGCCRF et contributions à la consultation publique - Analyses de l'Autorité de la concurrence

108. 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 de métropole, de près de 30 %, et d'un peu plus de 16 % 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[126].

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

109. Sont présentées successivement une analyse fondée sur des données collectées par la DGCCRF (a) et deux analyses fondées sur les données désagrégées de ventes de pièces détachées de deux distributeurs agréés situés en Martinique (b).

[124] Les pourcentages présentés dans cette colonne sont égaux aux pourcentages présentés dans la première colonne multipliés par 1,18 (cf. explications au §107).

[125] 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 à l'analyse fondée sur les données collectées par la DGCCRF et décrite ci-dessous. Ce pourcentage est relativement cohérent avec les données transmises par les trois distributeurs agréés domiens dans leur contribution à la consultation.

[126] Voir note de bas de page 116.

a) Présentation de l'étude établie à partir des données collectées par la DGCCRF

110. Le document de consultation publique présente les résultats d'une analyse des différentiels de prix effectuée dans le cadre de l'instruction du présent avis avec l'appui des services locaux de la DGCCRF. Cette analyse suggère qu'en moyenne, les prix de vente de détail dans les DOM nets des frais d'approche sont 45,5 % plus élevés que les prix de vente conseillés constatés en métropole. Même en prenant en compte les écarts de coûts maximaux résultant de la consultation publique (voir Tableau 5 ci-dessus) et en ne tenant pas compte des différences de prix d'achat des pièces – qui peuvent être très conséquentes pour certains constructeurs -, un tel écart paraît trop élevé pour s'expliquer par les coûts de stockage, de cafutage, de main-d'œuvre, d'impayés, de publicité et de prêt de véhicule, qui représentent tout au plus un coût additionnel de 16 % du prix de vente.

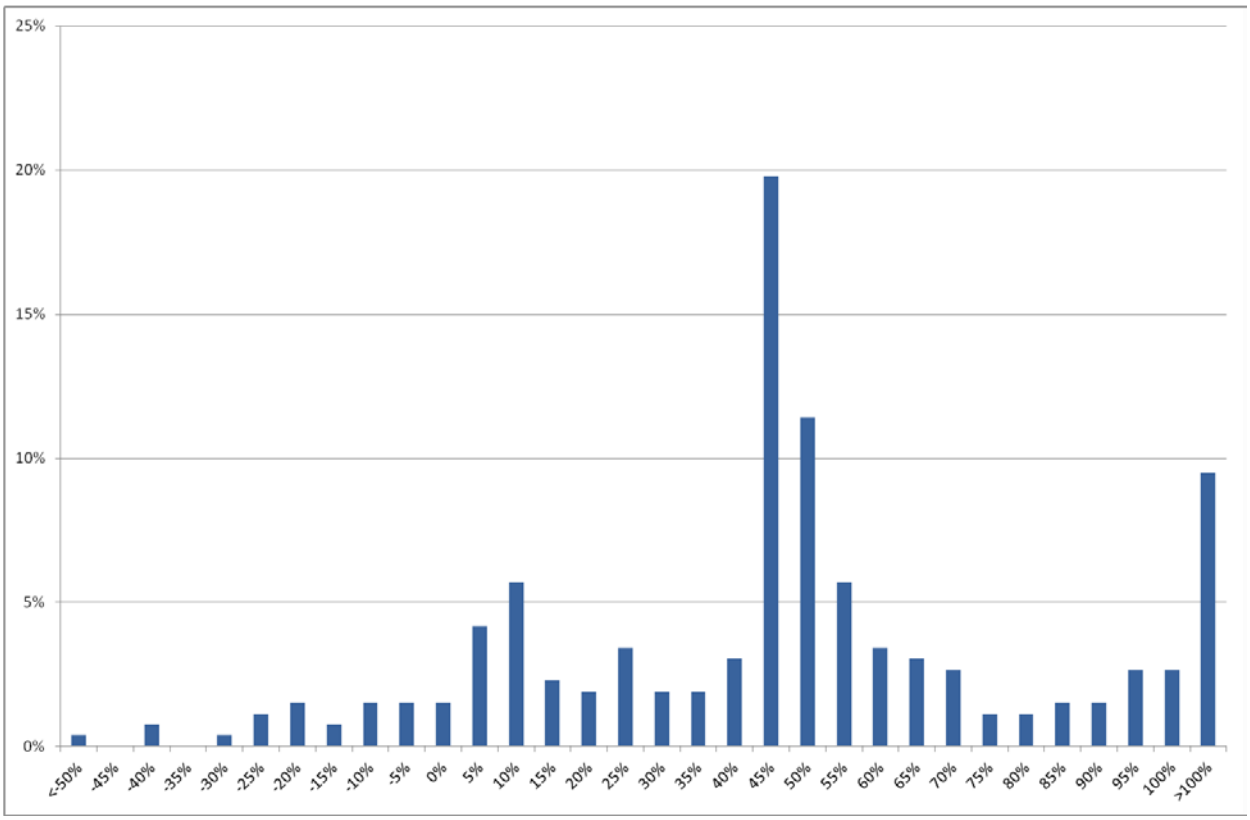
111. Comme le soulignent à juste titre les constructeurs et les distributeurs agréés domiens ayant contribué à la consultation publique, la taille réduite de l'échantillon (263 observations) au regard du nombre de pièces stockées par les distributeurs domiens (environ 15 000 références) et le fait que les données se limitent à deux constructeurs dans deux DOM[127], sont de nature à limiter la portée et la représentativité des différentiels de prix observés.

112. Il convient néanmoins de préciser que cette analyse tient compte des coûts d'approche, un facteur important d'augmentation des prix de vente qui peut différer d'une référence à l'autre ou d'un DOM à l'autre. En effet, sont comparés les prix de vente au détail dans les DOM nets des coûts d'approche (transport et taxes) avec les prix de vente conseillés par les constructeurs en métropole[128]. Ainsi, même si certaines références de l'échantillon ne sont pas suffisamment demandées pour être stockées dans les DOM et doivent être acheminées en avion pour répondre à une demande ponctuelle, le fait que ces références soient plus chères en raison du transport en avion n'a pas d'incidence sur les comparaisons effectuées, puisque les coûts d'approche sont déduits du prix de vente dans les DOM. En outre, cette analyse montre que la distribution des écarts de prix dans les DOM par rapport aux prix de métropole est fortement concentrée autour de la moyenne (voir Graphique 7 ci-après). Ceci signifie que les écarts moyens présentés dans le document de consultation publique sont observés pour une part importante de l'échantillon analysé.

[127] La Guadeloupe et la Martinique. Il n'a pas été possible d'effectuer la même analyse dans les autres DOM pour les besoins du présent Avis.

[128] $P_{DOM} = P_{VENTE} - P_{REVIENT} + P_{ACHAT,}$ où P_{DOM} est le prix de vente de détail dans les DOM au quatrième trimestre de l'année 2011, P_{VENTE} est le prix de vente conseillé par les constructeurs en métropole au mois d'août 2011 et ($P_{REVIENT}$ - P_{ACHAT}) correspond aux frais d'approche.

Graphique 7 - Distribution des écarts de prix entre les DOM et la métropole en proportion des prix de métropole, nets des frais d'approche



Source : données collectées par la DGCCRF – exploitation par l'Autorité de la concurrence
Lecture : pour 20 % des observations, les prix de vente de détail nets des coûts d'approche dans les DOM sont environ entre 40 et 45 % (40 % exclus et 45 % inclus) plus élevés que les prix de vente de détail en métropole.

b) Présentation de trois études de distributeurs agréés fournies lors de la consultation publique

113. En réponse au document de consultation publique, trois distributeurs agréés situés en Martinique ont indiqué que les différences présentées dans cette analyse ne correspondaient pas aux différences de prix qu'ils ont constatées à partir de leurs propres données de vente[129]. L'Autorité de la concurrence a demandé communication des bases de

[129] Les constructeurs et les distributeurs domiens considèrent également que les écarts de prix présentés dans le document de consultation publique sont excessifs si on les compare aux écarts de prix mesurés par l'Insee dans une enquête de juillet 2010, intitulée « Comparaison des prix entre les DOM et la métropole en 2010 ». D'après cette étude, les écarts de prix (écarts de Fisher) les plus importants concernent le secteur alimentaire et s'élèvent au maximum à 38,5 % en Guyane, DOM non concerné par l'analyse des écarts de prix de l'Autorité de la concurrence. En moyenne, sur un panier moyen de consommation des ménages, les écarts de prix vont de 6,2 % à La Réunion à 13 % en Guyane.

S'il existe une catégorie « transports » et une catégorie « autres produits manufacturés » dans l'étude de l'Insee, celles-ci dépassent a priori largement le seul périmètre des pièces détachées, si bien qu'il n'apparaît

données ayant servi à ces études. L'une d'entre elles n'a pas pu être étudiée, mais d'après la contribution à la consultation publique, elle montrerait que (i) pour une centaine de produits, représentant plus de 25 % des quantités vendues par la filiale du groupe en Martinique, les prix de vente TTC sont inférieurs à ceux habituellement pratiqués en métropole ; (ii) plusieurs milliers de références, correspondant à 20-25 % des ventes de cette société, ont des prix de vente TTC catalogue (vente au comptoir) supérieurs jusqu'à 40 % de ceux conseillés par le constructeur auprès de son réseau de distribution en métropole ; (iii) tous les autres produits, représentant moins de 50 % des ventes, ont un prix de vente supérieur de plus de 40 % aux prix conseillés métropole.

114. Les deux autres bases de données contiennent l'ensemble des références de pièces vendues au cours de l'année 2010 pour l'un et au premier semestre de l'année 2011 pour l'autre, soit près de 8000 observations par base de données. Outre leur exhaustivité, l'intérêt de ces bases de données est de refléter la consommation effective en Martinique, dans la mesure où il s'agit des références de pièces qui ont été effectivement vendues en Martinique par ces deux distributeurs agréés de pièces[130]. Pour chaque référence de pièce sont indiqués les prix de vente au consommateur en Martinique, le prix de vente conseillé par le constructeur pour la métropole et les quantités de pièces vendues. En revanche, les frais d'approche pour chaque référence de pièce ne sont pas indiqués, à la différence des données collectées par la DGCCRF. Il n'est donc pas possible d'effectuer des comparaisons en gommant l'impact associé aux frais d'approche. En outre, chaque étude ne concerne qu'une marque de constructeur. En l'espèce, il s'agit de constructeurs ayant indiqué au cours de l'instruction pratiquer des prix à destination des DOM qui sont inférieurs de 40 % aux prix nets de cession aux distributeurs situés en métropole.

115. La première étude montre qu'en pondérant les écarts de prix par les quantités vendues, les prix de vente en Martinique sont 14 % plus élevés qu'en métropole. Ainsi, en moyenne, la facture n'est que de 14 % plus chère en Martinique qu'en métropole, ce alors même que les

---

pas pertinent de juger les écarts de prix mesurés par l'Autorité de la concurrence au regard des écarts mesurés par l'Insee dans d'autres secteurs. De plus, au sein des postes de consommation présentés dans l'étude de l'Insee, il n'est pas improbable que certains produits connaissent des écarts plus marqués.

Ainsi, l'Autorité de la concurrence avait constaté dans son Avis n°09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer des écarts de prix médians de 65 % en Guadeloupe, 70 % en Martinique et en Guyane et 55 % à La Réunion (§28 de l'Avis), sur la base d'un échantillon de 100 produits de grande consommation. Les écarts observés sont très variables selon les catégories de produits, allant jusqu'à plus de 100 % pour certaines d'entre elles.

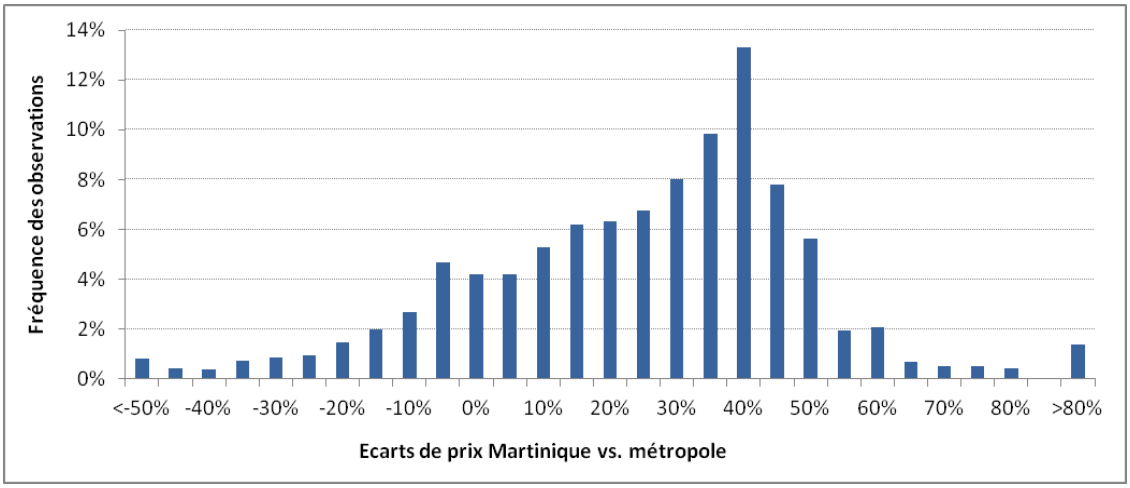
De même, les écarts de prix de vente au détail des pièces visibles entre La Réunion, Mayotte et la métropole, mesurés par le Comité des assureurs de La Réunion suggèrent des ordres de grandeur comparables. Cette étude, fondée sur 266 observations, porte sur 14 pièces visibles de 13 modèles de véhicule, à La Réunion et à Mayotte (certaines données étant manquantes pour Mayotte). Elle fait état de différences moyennes de prix frais d'approche non déduits de 70 % entre La Réunion et la métropole, en proportion des prix de métropole, la médiane se situant également à un peu plus de 70 %. (Voir article du 11 juillet 2012 publié dans *Le Quotidien de La Réunion et de l'Océan indien*.)

[130] L'une des deux études précise également le prix de vente net de remise en Martinique. Cependant, il n'est pas pertinent de comparer cette variable aux prix de vente conseillés en métropole. En outre, les remises sont souvent pratiquées pour les ventes à des réparateurs. Ainsi, les prix nets de remise n'apparaissent que peu pertinents pour apprécier les prix de vente au détail.

frais d'approche ne sont pas déduits des prix de vente en Martinique. Mais seul 0,5 % des références de pièces de l'échantillon (43 références) ont été vendues plus de 250 fois, représentant 29 % des pièces totales vendues.

116. Dans ce contexte où un nombre très limité de pièces pèse fortement dans les résultats, il est également pertinent d'analyser si les écarts de prix de ces pièces sont représentatifs des écarts de prix des autres pièces de l'échantillon, soit 99,5 % des références. La distribution des observations en fonction des écarts de prix constatés entre la Martinique et la métropole suggère que les écarts de prix de vente sont très concentrés autour de 35-40 % (voir Graphique 8 ci-dessous). Ainsi, pour 37 % des références de pièces de l'échantillon, les écarts de prix de vente sont compris entre 30 % et 50 %. Parallèlement, pour 19 % des pièces de l'échantillon, les prix de vente en Martinique sont inférieurs aux prix de vente conseillés en métropole.

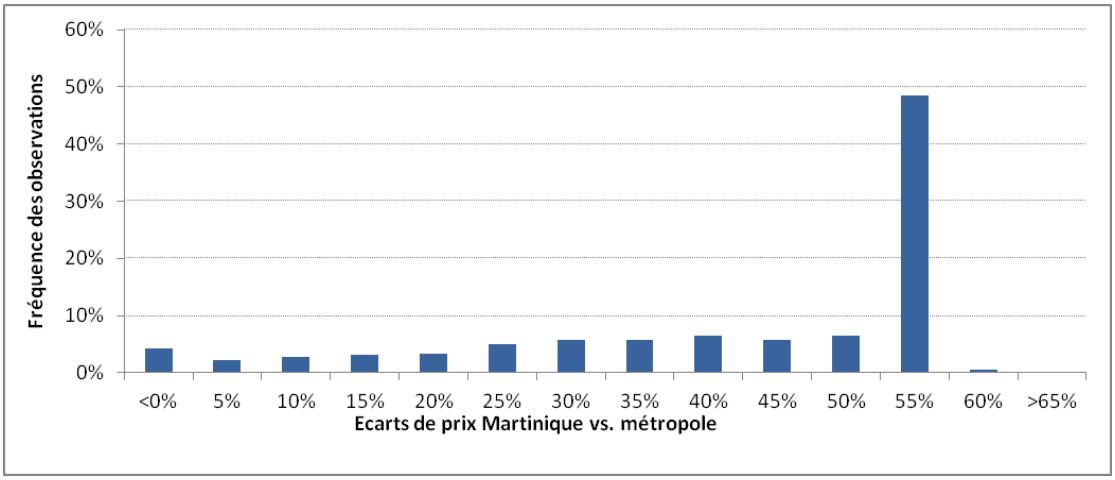
Graphique 8 - Distribution des écarts de prix entre la Martinique et la métropole en proportion des prix de métropole – premier distributeur



Source : données collectées auprès d'un distributeur agréé en Martinique correspondant aux pièces vendues par ce distributeur au cours de l'année 2010 – exploitation par l'Autorité de la concurrence.
Lecture : pour 13 % des observations, les prix de vente de détail en Martinique sont environ entre 35 et 40 % plus élevés que les prix de vente de détail en métropole.

117. La seconde étude montre qu'en pondérant les écarts de prix par les quantités vendues, les prix de vente en Martinique (frais d'approche non déduits) sont 22 % plus élevés qu'en métropole. La distribution des observations en fonction des écarts de prix constatés entre la Martinique et la métropole suggère cependant que les écarts de prix de vente se concentrent très fortement autour de 55 % (voir Graphique 9 ci-dessous). Ainsi, la moitié des références de pièces de l'échantillon ont des prix de vente près de 55 % supérieurs aux prix de vente de métropole. Le reste de l'échantillon se répartit à peu près uniformément, avec des écarts compris entre 0 et 50 %. Très peu de pièces ont des écarts de prix supérieurs à 55 %.

Graphique 9 - Distribution des écarts de prix entre la Martinique et la métropole en proportion des prix de métropole – deuxième distributeur



Source : données collectées auprès d'un distributeur agréé en Martinique correspondant aux pièces vendues par ce distributeur au cours de l'année 2010 – exploitation par l'Autorité de la concurrence.
Lecture : pour près de 50 % des observations, les prix de vente de détail en Martinique sont entre 50 et 55 % que les prix de vente de détail en métropole.

118. Pour ces deux études, les surprix constatés en moyenne pondérée – 14 % et 22 % respectivement - sont inférieurs aux différentiels de coûts de 30 % résultant du Tableau 5 supra. Mais, à la différence des constructeurs faisant l'objet de l'analyse établie à partir des données collectées par la DGCCRF, les constructeurs concernés par ces deux analyses vendent les pièces à destination des DOM en moyenne 40 % moins cher qu'à destination des distributeurs situés en métropole. Si l'on tient compte de ce différentiel de prix d'achat, le différentiel de coûts entre les DOM et la métropole pour ces distributeurs agréés ne serait plus que d'environ 6 % du prix de vente de métropole[131]. Dans ce cas, les surprix constatés demeurent très supérieurs aux différences de coûts maximales retenues dans le Tableau 5.

119. Ces résultats sont également très influencés par le poids important d'un nombre très limité de pièces très vendues. Les écarts de prix de vente sont en réalité très concentrés autour de 40 % pour la première étude et de 55 % pour la seconde. Ces écarts de prix de vente excèdent très nettement les différentiels de coûts estimés à 6 % environ entre les DOM et la métropole pour ces deux distributeurs.

[131] Le différentiel de prix d'achat pour les constructeurs concernés est de 40 % du prix d'achat en métropole. D'après les données collectées par la DGCCRF, la marge brute est égale à environ 40 % en métropole, si bien que le ratio « prix de vente conseillé en métropole / prix d'achat en métropole » est égal à 1,67. Ainsi, le différentiel de prix d'achat, exprimé en pourcentage du prix de vente conseillé en métropole et non plus en proportion du prix d'achat en métropole est égal à -40 % /1,67 = -24 %. Le Tableau 5 montre que, sans prendre en compte le différentiel de prix d'achat, les coûts dans les DOM sont environ 30 % plus élevés qu'en métropole. Par conséquent, si l'on tient compte du différentiel de prix d'achat de 24 % en faveur des DOM, les différentiels de coûts ne s'élèvent plus qu'à 6 %.

3. CONCLUSION CONCERNANT L'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES DOM ET LA MÉTROPOLE

120. La consultation publique a permis d'affiner l'analyse présentée dans le document de consultation publique, en l'enrichissant de données plus fournies émanant de distributeurs agréés présents dans les DOM. Ces données suggèrent que le différentiel de charges entre les DOM et la métropole s'établissent au maximum à 30 % du prix de vente conseillé en métropole, frais d'approche compris et à 16 % du prix de vente conseillé en métropole, frais d'approche non compris. Les coûts additionnels supportés par les distributeurs domiens constituent donc un premier facteur d'élévation des prix de vente. Mais les différentiels de prix de vente aux consommateurs semblent excéder les différentiels de coûts, même si ce constat doit être relativisé pour ce qui concerne les pièces les plus vendues. C'est ce que suggèrent trois analyses, l'une fondée sur des prix de 263 références de pièces collectés par la DGCCRF, les deux autres fondées sur les ventes de deux distributeurs agréés de pièces en Martinique (près de 8000 observations pour chaque étude). La première étude suggère des écarts de prix très significatifs, de 45 % en moyenne hors coûts d'approche, soit 64 % si l'on ne déduit pas les coûts d'approche. Les deux autres études font état de différences de prix plus mesurées, de 14 % et 22 % respectivement (coûts d'approche non déduits) lorsque le prix des pièces est pondéré par les quantités vendues, avec néanmoins une forte concentration de l'échantillon autour d'écarts de prix de 40 % et 55 % respectivement, ce en dépit du fait que les distributeurs concernés ont des prix d'achat en moyenne 40 % inférieurs aux prix d'achat de métropole. Si l'on tient compte de ce différentiel élevé de prix d'achat en faveur de ces distributeurs agréés présents dans les DOM, les écarts pondérés de prix de vente sont supérieurs aux différentiels de coûts.

121. Ces résultats semblent confirmer l'existence d'un déficit de concurrence dans les DOM. En réponse à la question posée dans le cadre de la consultation publique, les constructeurs ainsi que les trois distributeurs agréés domiens précités critiquent l'idée d'une centrale d'approvisionnement commune qui serait destinée à mutualiser les coûts d'approvisionnement. Celle-ci aurait d'après eux pour conséquence d'homogénéiser les coûts d'approvisionnement entre concurrents, avec pour conséquence un risque d'alignement des prix. Cependant, ce risque n'existerait pas dans le cas de la mise en place d'une centrale logistique commune, destinée uniquement au stockage en commun des pièces. En revanche, dans la mesure où les entreprises sont très sujettes aux conflits sociaux, une centrale d'approvisionnement ou une centrale logistique unique pourrait s'avérer très risquée pour la continuité de l'approvisionnement local. Elle créerait un goulot d'étranglement sujet à des blocages, dont les conséquences seraient très importantes pour tout le secteur automobile dans les DOM.

122. Les distributeurs domiens suggèrent à l'inverse qu'une baisse des taxes permettrait de faire baisser les prix[132]. Une telle diminution des taxes n'aurait en effet que peu d'impact sur les emplois locaux dans la fabrication de pièces, dont le nombre est très limité. En revanche, son effet sur les prix sera d'autant plus fort que la concurrence entre distributeurs locaux

[132] L'Avis n°09-A-45 précité suggérait d'ailleurs une suppression progressive de l'octroi de mer (§178 et 183).

d’une part, entre équipementiers et constructeur en métropole d’autre part, est forte. Remédier à certains des obstacles identifiés dans la section 2 pourrait également avoir des effets significatifs dans les DOM (voir notamment §209 et 210 infra au sujet de la protection des pièces visibles).

CONCLUSION

CONSTATS CONCERNANT LE FONCTIONNEMENT DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE

123. **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 structurés 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 capables de s'abstraire dans une certaine mesure 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.

124. 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 – même si les constats peuvent varier selon les sources disponibles - 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.

125. **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, celles-ci 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, 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 par référence, 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[133] dans ce canal et pourraient représenter environ 20 % des pièces vendues[134] sur le marché de détail.

126. 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 chercher à réserver l'utilisation de l'outillage exclusivement à ses besoins, ou exiger de l'équipementier le paiement de redevances, qui élèvent mécaniquement le coût des pièces.

127. La concurrence entre les constructeurs et les équipementiers apparaît 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. 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 s'ils n'occupent pas un statut « d'intermédiaire » pour une commande donnée entre un réparateur indépendant et un réparateur agréé, 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.

128. En définitive, les prix des pièces détachées ont augmenté d'environ 10 % en termes réels en France depuis le début des années 2000. En ce qui concerne les pièces achetées par les consommateurs dans le but des les poser eux-mêmes, qui sont les seules pièces dont l'évolution de prix mesurée par Eurostat est comparable d'un pays à l'autre, la France est le seul pays de l'Union des vingt-sept pour lequel les prix ont augmenté en termes réels entre 1998 et 2010. Les augmentations de prix ne sembleraient pas liées aux augmentations de coûts. Notamment, les données – certes parcellaires – communiquées par les constructeurs tendent à montrer une augmentation des marges nettes des constructeurs.

129. Ces différentes évolutions du secteur de l'après-vente automobile, occupant une place très importante tant dans le budget des ménages que dans l'industrie française, avec un chiffre d'affaires aval de 30 milliards d'euros hors taxe, et caractérisé par plusieurs obstacles

[133] Source : enseignes de la distribution indépendante.

[134] Source : enquête ICDP citée au §56.

naturels à la concurrence, ont conduit l'Autorité de la concurrence à s'intéresser au fonctionnement concurrentiel du secteur en France.

Après avoir rappelé le cadre règlementaire européen, la section qui suit présente les différents obstacles identifiés dans le cadre de cet avis et les dispositions qui peuvent être envisagées pour y remédier.

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 DE RECHANGE

130. Après avoir rappelé les principaux éléments du cadre réglementaire spécifique au secteur de l'après-vente automobile (I), la présente section identifie un certain nombre de facteurs généraux pouvant limiter la concurrence sur ce secteur en France. 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 (IV), l'utilisation de la garantie constructeur et des extensions de garantie (V), la pratique généralisée des prix de vente conseillés (VI).

I. Cadre réglementaire

131. 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

132. 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).

133. 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 ».*

134. 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 la limitation de la concurrence ainsi entraînée sur le marché de l'après-vente puisse être compensée par une plus forte concurrence sur le marché de la vente de véhicules : à l'heure actuelle, 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 véhicule – sauf cas rares – 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'avéreraient trop coûteux[135].

135. Au final, le risque que les opérateurs 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. Cependant, la révision du règlement n° 1400/2002 précité 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 1er 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 :

[135] 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 d'entretien et de réparation vers les réparateurs indépendants (E).

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

136. La Commission prête une attention particulière aux pratiques qui pourraient exclure les réparateurs indépendants du marché de la réparation.

137. Les réparateurs indépendants doivent ainsi avoir un accès équivalent aux intrants nécessaires pour concurrencer efficacement les réparateurs agréés des réseaux de constructeurs. Premièrement, ils doivent donc 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[136]. Cette disposition est particulièrement importante pour garantir l'accès des réparateurs indépendants aux pièces dites « captives » (cf. §141 à 143), qui ne sont commercialisables que par les distributeurs agréés par les constructeurs. Ensuite, les réparateurs indépendants doivent également avoir accès aux informations techniques, pour lequel des règlements techniques spécifiques ont été adoptés (cf. §144 à 147).

138. 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 peut empêcher que le réseau de distribution sélective concerné soit exempté par catégorie[137].

---

[136] 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.

[137] « *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. […] Il semble également peu probable que les accords de distribution sélective prévoyant de telles pratiques puissent procurer aux consommateurs des avantages tels que les accords en question puissent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité* » (cf. point 69 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n° 461/2010, voir également les réponses 1 à 6 du

C. PROTÉGER LA CONCURRENCE AU SEIN DES RÉSEAUX AGRÉÉS

139. 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 que le fait de soumettre les réparateurs agréés à une sélection quantitative risque de faire entrer l'accord dans le champ d'application de l'article 101 paragraphe 1 du TFUE[138]. La Commission européenne met notamment en garde contre 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, ce qui, sous certaines conditions, peut être équivalent à un critère quantitatif[139].

140. De plus, les contrats d'agrément ne doivent pas, sauf exception, obliger les réparateurs agréés à vendre également des véhicules automobiles neufs[140].

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

141. Le règlement d'exemption général n° 330/2010 précise la liberté du fournisseur de composants (également appelé « équipementier d'origine ») de vendre ses produits sous forme de pièces détachées[141]. En particulier, le règlement spécifique n° 461/2010 prévoit que les constructeurs ne peuvent interdire aux fabricants de composants de vendre leurs

---

document « « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » du 27 août 2012).

[138] Voir le point 70 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n° 461/2010.

[139] Voir le point 179 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* ».

[140] Voir le point 71 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n° 461/2010.

[141] 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 influer, 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* ».

pièces à des distributeurs et réparateurs agréés et/ou indépendants[142]. Toutefois, en se référant à la Communication de la Commission européenne sur la sous-traitance[143], le paragraphe 23 des lignes directrices du règlement n° 461/2010 précise 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 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* »[144].

142. Une autre restriction caractérisée consiste pour le constructeur à interdire au fabricant de pièces d'y apposer son propre logo[145]. 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.

143. 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[146].

---

[142] 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 influer, 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.

[143] 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.

[144] En revanche, ce même paragraphe précise également que « *si un constructeur automobile oblige un fournisseur de composants à transférer sa propriété sur un tel outil, 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* ». En effet « *si le fabricant de composants possède déjà cet outil, ces DPI ou ce savoir-faire, ou pourrait les obtenir, dans des conditions raisonnables, […] dans ces conditions-là, la contribution du constructeur ne serait pas nécessaire* ». Note de base de page 2 page 19 des lignes directrices du règlement n° 461/2010.

[145] L'article 5, paragraphe 3 du règlement n° 461/2010 considère comme étant une restriction caractérisée : « *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* » (voir aussi le point 24 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n° 461/2010).

[146] Voir le point 39 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n° 461/2010.

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

144. Sous l'égide du règlement n°1400/2002, le refus d'accès aux informations techniques opposé aux opérateurs indépendants par le constructeur constituait une restriction caractérisée. Plusieurs procédures ont ainsi été ouvertes à l'encontre de constructeurs, et ont abouti à des engagements de leur part[147].

145. Désormais, cet accès est encadré par des règlements dits « techniques » plus précis[148], qui obligent les constructeurs à communiquer aux réparateurs indépendants[149], et aux fabricants d'outils de diagnostic multimarques[150] notamment, les informations techniques nécessaires aux prestations d'entretien et de réparation des véhicules à leur marque, en l'absence de quoi ils ne peuvent obtenir l'homologation de leurs véhicules[151]. Cette obligation est l'un des points centraux du règlement (CE) n° 715/2007 du 20 juin 2007[152], dit « EURO5 », et est applicable aux véhicules homologués depuis septembre 2009[153]. La

[147] Décisions de la Commission européenne 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 ; Décision du Conseil de la concurrence n° 07-D-31 du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobiles Citroën.

[148] Il s'agit des règlements n°715/2007 (CE) 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 ; du règlement (CE) n°692/2008 portant application et modification du règlement (CE) n°715/2007 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 ; et du règlement (UE) n°566/2011 portant modification du règlement (CE) n°715/2007 et du règlement (CE) n°692/2008 en ce qui concerne l'accès aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules.

[149] *« Les constructeurs fournissent un accès sans restriction et dans un format normalisé aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules aux opérateurs indépendants par l'intermédiaire de sites web, d'une manière aisément accessible et rapide, et qui soit non discriminatoire par rapport au contenu fourni et à l'accès accordé aux concessionnaires et aux réparateurs officiels* » (soulignement ajouté – cf. article 6-1 du règlement n°715/2007).

[150] S'agissant des fabricants d'outils de diagnostic, l'article 6-5 du règlement n°715/2007 précise « a*ux 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* » (soulignement ajouté). En revanche, l'accès aux informations techniques pour les éditeurs d'informations techniques en vue de leur intégration n'est pas explicitement visé par les règlements techniques, mais est précisé dans les lignes directrices du règlement n°461/2010.

[151] Le constructeur fournit à l'autorité compétente en matière de réception des véhicules un certificat attestant son respect de l'ensemble de ses obligations en matière d'accès aux informations techniques, ce certificat étant nécessaire à l'obtention de l'homologation du nouveau véhicule.

[152] Relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro5 et Euro6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules.

[153] Article 18 du règlement n°715/2007, sachant que « *la Commission prendra en compte ces règlements [techniques EURO5 et 6] au moment d'évaluer les cas de rétention présumée d'informations techniques sur*

Commission a précisé dans ce cadre qu'« *un accès sans restriction aux informations sur la réparation des véhicules, normalisé afin de permettre […] une concurrence effective sur le marché pour les services de réparation et d'entretien des véhicules et d'information [est] nécessaire pour améliorer le fonctionnement du marché intérieur* »[154].

146. Les autorités de concurrence européennes ne sont pas compétentes pour veiller au respect de ces règlements techniques en tant que tels. Elles peuvent néanmoins prendre en compte « *la liste des informations figurant à l'article 6, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 715/2007 et du règlement (CE) n°595/2009 [en tant qu'] indications sur ce que la Commission considère comme des informations techniques aux fins de l'application de l'article 101 du traité* »[155]. Plus précisément, les lignes directrices du règlement n°461/2010[156] opèrent une distinction entre les informations « *utilisées en dernier ressort à des fins de réparation et d'entretien* », et celles « *utilisées à d'autres fins* ». Pour les premières, leur rétention à l'égard des opérateurs indépendants peut avoir pour effet de faire entrer les accords de distribution sélective du constructeur dans le champ d'application de l'article 101 §1 du TFUE[157] si cette rétention a un impact notable sur la capacité des opérateurs indépendants à mener leurs activités et à exercer une pression concurrentielle sur le marché et si l'information est parallèlement communiquée aux membres du réseau agréé. La Commission précise que « *dans ces conditions, les gains d'efficience que l'on peut normalement attendre des accords de réparation et de distribution de pièces de rechange agréées ne suffiraient pas à compenser ces effets préjudiciables à la concurrence, et les accords en question ne rempliraient donc pas les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité* »[158]. S'agissant des autres informations techniques, c'est-à-dire les informations « *utilisées à d'autres fins* » que l'entretien-réparation, la Commission européenne considère que leur rétention a peu de chance de faire entrer les accords de distribution sélective dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité[159]. La rétention de ces informations ne peut donc être analysée qu'au regard du règlement général n° 330/2010 ou de l'article 102 TFUE.

147. Enfin, s'agissant des limites à l'accès aux données liées à la sécurité du véhicule, possibilité initialement introduite par le règlement n° 1400/2002[160], et laissée ouverte par

---

la réparation et l'entretien de véhicules automobiles commercialisés avant ces dates » (considérant 65 des lignes directrices du règlement n° 461/2010).

[154] Considérant 8 du règlement n° 715/2007 (CE) du 20 juin 2007.

[155] Considérant 66 des lignes directrices du règlement n° 461/2010.

[156] Considérants 62 à 68 des lignes directrices du règlement n° 461/2010.

[157] Considérant 65 des lignes directrices précitées.

[158] Considérant 64 des lignes directrices précitées.

[159] Dans ce cas, ces informations ne remplissent pas les conditions listées par le considérant 65 des lignes directrices précitées, pour que les accords de distribution sélective puissent relever de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE.

[160] 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* ».

les règlements EURO5 et EURO6[161], la Commission a récemment rappelé que les constructeurs ne pouvaient faire obstacle à la communication aux opérateurs indépendants des informations relevant de la sécurité des biens et des personnes « *en partant du principe que le constructeur de véhicules est vraisemblablement l'unique dépositaire de l'intégralité des informations techniques relatives aux véhicules de ses marques […] dans le cadre d'une position de (quasi-) monopole, le refus pur et simple de communiquer des informations techniques, pour des motifs prétendument liés à la sécurité des biens ou des personnes, n'est généralement pas compatible avec les règles de concurrence de l'UE »*[162]. Dans ce cas, les facteurs pris en considération pour apprécier l'existence d'une infraction aux règles de concurrence seront d'une part la portée de l'information concernée[163], et d'autre part la possibilité ou non d'appliquer des mécanismes de protection moins restrictifs, qui peuvent s'apprécier différemment suivant que l'information concerne la sécurité des biens ou celle des personnes[164].

[161] « *Seules les caractéristiques directement associées au calibrage des émissions ou à la prévention du vol du véhicule peuvent être protégées de la sorte* » (article 2-3-1 Annexe I du règlement n°692/2008), sachant que « *l'opérateur 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 »* (article 2-2 Annexe XIV du règlement précité).

[162] Question 15 du document « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » du 27 août 2012.

[163] « *Les garages indépendants sont généralement familiers des systèmes ayant trait à la sécurité, comme les pneumatiques, la direction, les freins et les amortisseurs, et l'expérience montre qu'ils travaillent sur ces éléments sans conséquences préjudiciables pour la sécurité. Le fait d'imposer des restrictions affectant la fourniture de pièces détachées pour ce type de systèmes au motif qu'ils ont trait à la sécurité ne paraît donc pas justifié* » (*Ibid*).

[164] Si l'information concerne la sécurité des personnes « *lorsqu'il est nécessaire de restreindre l'accès des réparateurs indépendants à un élément ayant trait à la sécurité des personnes, qu'ils sont susceptibles de mal connaître, par exemple un système électrique à haute tension spécifique à un modèle particulier ou une technique permettant de remplacer les panneaux de carrosserie en composite de carbone, le constructeur de véhicules devrait adopter la solution la moins restrictive pour obtenir le résultat souhaité. Par exemple, il est possible d'exiger des réparateurs indépendants qu'ils suivent une formation sur le système ou la technique en question. Lorsque le constructeur de véhicules ou une entreprise agissant pour son compte dispense une telle formation, le réparateur indépendant ne doit pas être tenu de recevoir des instructions allant au-delà de ce qui est nécessaire pour travailler sur le système ou maîtriser la technique faisant l'objet de l'exception invoquée* ». Si l'information est relative à la sécurité des biens « *concernant les informations relatives à la sécurité des biens, une vérification du casier judiciaire peut souvent se justifier comme un moyen approprié et peu restrictif de garantir la protection* » (*Ibid*).

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

148. 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.

149. Est d'abord présenté le cadre économique et juridique dans lequel s'insèrent la fabrication et la distribution des pièces visibles (A). Les éléments de justification possible de la protection des pièces visibles de rechange sont ensuite discutés (B), puis les effets d'une ouverture du marché des pièces visibles de rechange (C) et les modalités de cette ouverture (D) sont analysés.

A. CADRE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

150. 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

151. 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 protégeant une grande partie, voire la totalité des pièces visibles de leurs modèles[165] et aucun contrôle ex-ante de la légitimité de la protection n'étant mis en œuvre, seul un juge peut décider d'invalider un dessin ou modèle déposé par un constructeur.

[165]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 français 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. En effet, pour être attractives auprès des carrossiers, les offres du canal indépendant doivent couvrir suffisamment de marques, et notamment les marques disposant de parts de marché élevées dans le parc.

152. Les ventes de ces pièces représentaient en 2010 entre 1,8 et 2,6 milliards d'euros HT[166] au stade de la vente au détail, soit environ 13 à 20 % du marché global de la distribution de pièces détachées. Elles sont essentiellement utilisées pour les réparations consécutives à un sinistre matériel[167].

a) La structure de l'offre : monopole des constructeurs ou duopole des constructeurs et des équipementiers d'origine

153. 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 en moyenne entre 30 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 constructeurs. En revanche, les équipementiers n'ont habituellement pas le droit de distribuer ces pièces.

154. 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 : 60 %[168] environ des références d'éclairage 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.

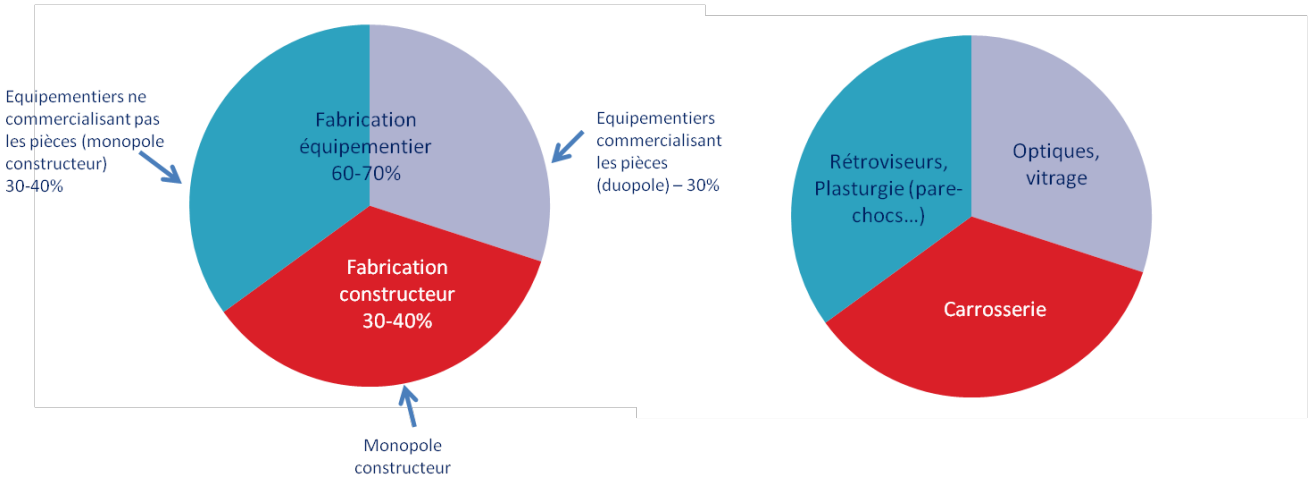
155. Le Graphique 10 ci-après schématise la structure de l'offre en fonction des types de pièces.

[166] Les contributions à la consultation publique ont conduit à élargir la fourchette initiale de la taille du marché des pièces visibles de rechange, estimée dans le document de consultation publique entre 2 et 2,5 milliards d'euros. L'estimation basse est reconstituée à partir des données des constructeurs en ce qui concerne les pièces de carrosserie et les rétroviseurs et à partir des données SRA (« Les sinistres matériels en 2010 ») en ce qui concerne les produits de vitrage et d'optique. Elle ne prend pas en compte l'ensemble des pièces de carrosserie et des rétroviseurs qui ne transitent pas par les RA1 présents en France. Parmi les rétroviseurs et les pièces de carrosserie, ne sont pas comptabilisées, notamment : les pièces de réemploi, les pièces OEM importées, les pièces de contrefaçon. L'estimation haute est reconstituée à partir des données SRA (« Les sinistres matériels en 2010 »), qui correspondent à la facture globale acquittée par les assureurs. Ces données ont été retraitées afin d'exclure les pièces non visibles (par, exemple, sur un chiffre d'affaires « boucliers avant » de 934 millions d'euros, seuls 705 millions d'euros correspondent à des pièces visibles protégeables), d'exclure la TVA et d'inclure la part de la facture qui est acquittée par les particuliers, celle-ci étant estimée à 15 % du chiffre d'affaires.

[167] Accidents, sinistres consécutifs à un vol, sinistres climatiques, etc.

[168] Et non 40 % des références de phares et 3 % des références de feux, comme indiqué au §148 du document de consultation publique.

Graphique 10 - Structure de l'offre de pièces de rechange visibles



Source : Autorité de la concurrence

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

156. L'essentiel des pièces visibles de rechange est destiné au segment des opérations de carrosseries, décrit à l'Encadré 1 de la section 1. Dans la mesure où cette activité est très différente des autres segments de l'entretien-réparation, il est fréquent, surtout dans le canal indépendant, que les ateliers proposant des prestations de carrosserie n'aient pas d'autre activité. Pour des raisons de facilités logistiques, les carrossiers indépendants peuvent donc être incités à concentrer leurs commandes auprès d'un seul fournisseur. Comme les carrossiers ne peuvent commander les pièces visibles protégées qu'auprès des réparateurs agréés constructeurs, la protection des pièces visibles peut avoir un effet induit sur les commandes de pièces non protégées nécessaires aux opérations de carrosserie[169].

157. 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. Néanmoins, la faible sensibilité au prix concerne plus les assurés tous risques (62 % des assurés) que les assurés au tiers (38 %), qui, lorsque leur responsabilité est mise en cause, doivent supporter intégralement les réparations consécutives à des sinistres matériels. Par ailleurs, 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.

[169] Voir à ce sujet les développements aux points 178 et 179 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012.

2. LA PROTECTION DES DESSINS ET MODÈLES EN FRANCE

a) Les dispositions juridiques

158. 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, 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* ».

159. Plus précisément, 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 au titre du droit des dessins et modèles communautaires, en vertu d'une clause dite « *de réparation* ».

160. Cependant, les exceptions nationales protégeant ces pièces perdurent à ce jour, cette situation n'étant pas susceptible d'évoluer, à moins d'une harmonisation dans le cadre de la révision de la directive 98/71/CE. Un projet de modification de cette directive a été adopté au Parlement européen en 2007, mais n'a débouché à ce jour sur aucun texte définitif. Ce sont donc les dispositions nationales de chaque Etat membre qui régissent toujours les protections en la matière[170]. Le Tableau 6 ci-dessous présente la liste des pays de l'Union

---

[170] Dans les arrêts *Volvo* (CJCE, arrêt 238/87 du 5 octobre 1988, *Volvo/Erik Veng*) et *Maxicar* (CJCE, arrêt 53/87 du 5 octobre 1988, *Maxicar/Renault*), la Cour a été interrogée sur le point de savoir si le fait pour un fabricant d'automobiles, titulaire d'un droit de dessins et modèle couvrant des éléments de carrosserie, de refuser d'octroyer à des tiers une licence pour la fourniture de pièces incorporant le modèle protégé devait être considéré comme un abus de position dominante au sens de l'article 82 CE. Dans son arrêt, la Cour a souligné que la faculté, pour le titulaire d'un modèle protégé, d'empêcher des tiers de fabriquer et de vendre ou d'importer, sans son consentement, des produits incorporant le modèle constituait la substance même de son droit exclusif (Cf. point 8 de l'arrêt *Volvo) :* «*Une obligation imposée au titulaire du modèle protégé d'accorder à des tiers, même en contrepartie de redevances raisonnables, une licence pour la fourniture de produits incorporant le modèle aboutirait à priver ce titulaire de la substance de son droit exclusif, et que le refus d'accorder une pareille licence ne saurait constituer en lui-même un abus de position dominante*». La Cour a ajouté, toutefois, que «l'*exercice du droit exclusif par le titulaire d'un modèle relatif à des éléments de carrosserie de voitures automobiles [pouvait] être interdit par l'article [82 CE] s'il [donnait] lieu, de la part d'une entreprise en position dominante, à certains comportements abusifs, tels que le refus arbitraire de livrer des pièces de rechange à des réparateurs indépendants, la fixation des prix des pièces de rechange à un niveau inéquitable ou la décision de ne plus produire de pièces de rechange pour un certain modèle, alors que beaucoup de voitures de ce modèle [circulaient] encore, à condition que ces comportements [fussent] susceptibles d'affecter le commerce entre États membres*» (point 9 de l'arrêt *Volvo*). Le refus d'octroi de licence pour la fourniture de pièces incorporant le modèle protégé n'est donc pas considéré comme un abus de position dominante.

Cela n'ôte pas le droit pour les Etats membres de décider par voie législative de restreindre le champ de ces droits de protection intellectuelle après avoir pesé les avantages et les inconvénients d'une telle mesure. Comme souligné dans l'arrêt *Magill* (CJCE, arrêts C-241/91 P et C-242/1 P du 6 avril 1995, *RTE et ITP*

européenne disposant d'une clause de réparation et des pays n'en disposant pas. Les pays ne protégeant pas les pièces de rechange visibles dans les faits représentent 70 % du parc et 70 % de la production de véhicules en Europe[171].

contre Commission des Communautés européennes) au sujet du champ d'application du droit d'auteur, « *Les lois des Etats membres en matière de droit d'auteur effectuent ainsi la mise en balance nécessaire des différentes considérations qui doivent être prises en compte par la société – dont, d'une part, les considérations de protection des intérêts des auteurs et, d'autre part, les considérations liées à la recherche d'une concurrence non faussée.* »

[171] Source : Rapport de l'ACEA de juillet 2011, intitulé « EU Economic Report », pages 27 et 28 pour la production de véhicules à moteur (données 2010) ; Eurostat pour le parc de véhicules particuliers (données 2010 lorsqu'elles sont disponibles, données les plus récentes sinon). L'Allemagne est comptabilisée parmi les pays ne protégeant pas les pièces de rechange visibles dans les faits, et la Grèce comme un pays protégeant les pièces de rechange visibles dans les faits.

Tableau 6 - Liste des pays de l'UE des vingt-sept disposant d'une clause de réparation et des pays n'en disposant pas[172]

Pays disposant d'une clause de réparation	Pays ne disposant pas d'une clause de réparation
Belgique	Allemagne – mais application de fait[174]
Espagne	Autriche
Irlande	Danemark
Italie	Finlande
Luxembourg	France
Pays-Bas	Portugal
Pologne	Suède
Royaume-Uni	République tchèque
Hongrie	Chypre
Lettonie	Estonie
Grèce[173]	Lituanie
	Malte
	Slovaquie
	Slovénie
	Bulgarie
	Roumanie[175]

161. La France a fait le choix de ne pas libéraliser le marché des pièces visibles destinées au 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[176]. En France, la protection des pièces visibles au titre du droit des dessins et modèles existe en vertu des articles L.511-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

162. L'encadré ci-après présente la situation particulière de l'Allemagne et des Etats-Unis.

---

[172] 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.

[173] 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 en pratique, les constructeurs et les équipementiers n'ayant jamais pu s'accorder sur un montant de redevance. (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).

[174] 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).

[175] En Roumanie, l'autorité nationale de concurrence vient de proposer de mettre en place une clause de réparation dans le droit national.

[176] 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, 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.

Encadré 2 - L'application du droit des dessins et modèles aux pièces de rechange automobiles en Allemagne et aux États-Unis[177]

En Allemagne, des dispositions permettant la protection des pièces détachées de rechange visibles 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[178], 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[179]. En 2003, un constructeur a d'ailleurs dû renoncer aux référés prononcés en sa faveur par des tribunaux allemands concernant des procédures contentieuses engagées au titre du droit des dessins et modèles, pour se conformer à la demande du ministre de la justice, ayant rappelé au constructeur son engagement[180]. De fait, aucun des constructeurs interrogés n'a initié de procédures contentieuses en Allemagne après 2003 - à l'exception d'un contentieux initié par un constructeur allemand, mais portant sur des jantes[181] - 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. Les constructeurs estiment que ce n'est pas parce que les opérateurs ne font pas valoir leurs droits par des contentieux que le droit n'est pas respecté.

La preuve du caractère effectif de cet engagement des constructeurs en Allemagne tient au fait que les carrossiers indépendants s'approvisionnent en pièces de carrosserie auprès du canal indépendant pour 70 % de leurs besoins[182]. 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.

Aux Etats-Unis comme en Allemagne, le marché des pièces de rechange visibles est libre dans les faits, bien qu'une clause de réparation ne soit pas inscrite dans la loi. A la différence de

[177] Les développements figurant en annexe au présent avis décrivent plus précisément la situation en Allemagne et aux Etats-Unis et répondent aux critiques émises par les constructeurs dans leur contribution à la consultation publique.

[178] Verband der Automobilindustrie (fédération des constructeurs en Allemagne).

[179] Projet de loi du Bundestag en date du 28 mai 2003, dans le cadre de la transposition de la directive 98/71/CE sur les dessins et modèles.

[180] Courrier de réponse du ministre de la Justice à l'association fédérale du commerce allemand du 30 juillet 2003, auquel est jointe une déclaration du VDA.

[181] Ce contentieux aurait été initié par un constructeur allemand après l'engagement de 2003. Il n'a été porté à la connaissance de l'Autorité de la concurrence qu'au mois de juin 2012, soit quatre mois après la demande faite par les services d'instruction à ce constructeur allemand. Il porte enfin sur des jantes. Or, à la différence de la plupart des autres pièces visibles, dans le cas des jantes, il n'est pas impératif que les pièces de rechange aient exactement la même apparence que la pièce défectueuse. Il peut donc exister une certaine latitude dans le choix de la pièce de rechange. Ainsi, une protection au titre des dessins et modèles sur ces pièces de rechange ne conduit pas nécessairement à un monopole, à la différence de la plupart des autres pièces visibles.

[182] Source : GIPA « Professionnal Survey 2009 », page 102.

l'Allemagne, cette liberté ne repose pas sur un engagement des constructeurs, mais sur une quasi-absence de mise en œuvre des droits par les constructeurs aux Etats-Unis. Néanmoins, si les constructeurs s'abstenaient jusqu'à récemment de faire valoir leurs droits au titre des dessins et modèles sur les pièces de rechange, certains constructeurs se sont mis à protéger un nombre croissant de pièces à compter de 2003 et Ford a initié deux contentieux au titre du droit des dessins et modèles portant sur des pièces de rechange (en 2005 et 2008), le premier d'entre eux ayant conduit en 2007 à une ordonnance d'exclusion par la Commission américaine du commerce international – *International Trade Commission* (ITC) contre l'importation de 7 des 14 pièces objet du litige.

Ces cas Ford apparaissent jusqu'à présent relativement isolés. Toutefois, craignant une généralisation de la protection et une fermeture du marché, un grand nombre d'acteurs du canal indépendant, d'assureurs et d'associations de consommateurs, ainsi que l'American Antitrust Institute se sont mobilisés pour inscrire la liberté de commercialisation des pièces de rechange visibles dans la loi.

La liberté de commercialiser des pièces visibles aux Etats-Unis, bien que remise en cause par les actions de Ford, est encore largement effective aujourd'hui aux Etats-Unis, ce qui a été réaffirmé dans un témoignage adressé le 25 juin 2012 par l'*Automotive Aftermarket Industry Association*.

b) La mise en œuvre pratique

163. 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. Une fois le dépôt réalisé[183], 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. §154 supra).

164. 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[184], les autres constructeurs moins présents préférant en général renoncer à la voie contentieuse. Ainsi, plusieurs décisions de justice ont permis aux constructeurs de faire valoir leurs droits au titre des dessins et modèles[185]. De manière générale, les fabricants ou les distributeurs de pièces sont susceptibles d'être accusés de contrefaçon s'ils fabriquent ou commercialisent sur le sol français des pièces de rechange protégées par le droit des dessins et modèles, même si celles-ci ne sont pas destinées au

[183] Le dépôt d'un dessin et modèle s'effectue généralement sans vérification préalable que les conditions de protection posées par la loi sont bien remplies. Un tel contrôle est opéré *a posteriori* par les Tribunaux en cas de contentieux. Néanmoins, la mise en œuvre juridique de la protection au titre des Dessins et Modèles en France par les constructeurs étant essentiellement pénale, la simple existence d'une protection, même si celle-ci ne remplit pas les conditions posées par le droit de la propriété intellectuelle, possède un effet dissuasif fort sur la fabrication et la commercialisation de pièces concurrentes des pièces OEM.

[184] Voir note de bas de page 165.

[185] Par exemple : 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.

marché français. Par conséquent, les équipementiers n'ont pas le droit de fabriquer en France des pièces visibles non-OEM correspondant à des références protégées en France, même si la production est destinée à des pays étrangers.

B. ANALYSE DES JUSTIFICATIONS PRÉSENTÉES POUR LE MAINTIEN D'UNE PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES DE RECHANGE

165. La protection des pièces de rechange visibles confère un monopole au constructeur. D'une part, il est généralement impossible de remplacer une pièce visible endommagée par une pièce de rechange d'une apparence différente[186]. 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. La protection du *design* appliquée aux pièces de rechange se distingue ainsi de la plupart des secteurs sur lesquels peuvent s'appliquer des droits de propriété intellectuelle[187], en ce qu'elle n'autorise pas de concurrence par substitution.

166. La protection intellectuelle des pièces visibles de rechange confère donc un monopole au détenteur de la propriété intellectuelle, là où dans la plupart des autres secteurs, elle laisse ouverte la possibilité de concevoir et fabriquer un produit différent, innovant, venant concurrencer le produit protégé.

167. Les justifications avancées par les constructeurs au maintien de ce droit de propriété restrictif de concurrence sont analysées dans cette partie. Les thèmes suivants sont abordés : l'incitation à innover et à investir dans le *design* (1), la qualité et la sécurité des pièces (2) et les asymétries structurelles entre le canal constructeur et le canal indépendant (3).

1. L'INCITATION À INNOVER ET À INVESTIR DANS LE *DESIGN*

168. Le droit de la propriété intellectuelle a pour objectif principal d'inciter à l'innovation, à travers deux mécanismes principaux. D'une part, en garantissant au créateur les bénéfices de sa création tout en empêchant l'appropriation indue de celle-ci par un imitateur[188] ;

---

[186] A l'exception éventuelle des jantes par exemple, qui doivent avoir la même forme que la pièce initiale, mais peuvent revêtir une apparence distincte.

[187] Par exemple, le secteur pharmaceutique, cité dans l'une des contributions.

[188] Dans la mesure où les pièces visibles construisent l'identité visuelle (le *design*) d'un véhicule, cette protection est particulièrement importante au stade de la première monte. En effet, le *design* participe de la valorisation de l'ensemble des investissements effectués pour la mise sur le marché d'un véhicule, estimés à environ un milliard d'euros en moyenne. Imiter les pièces visibles de première monte pour fabriquer un

d'autre part, en incitant les concurrents à rechercher un produit de substitution innovant, venant concurrencer le produit protégé. En ce qui concerne ce second mécanisme, il paraît inopérant au stade de la rechange, puisqu'il n'y a pas de place pour l'innovation lorsqu'il s'agit de remplacer une pièce endommagée à l'identique. La protection du *design* appliquée à la rechange ne peut donc pas encourager l'innovation « par substitution ».

169. En ce qui concerne le premier mécanisme – la garantie de pouvoir retirer les bénéfices de l'investissement dans le *design* - 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, 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.

170. Les estimations disponibles quant aux montants des investissements associés au *design* sont divergentes. D'après la Commission européenne, les investissements en *design* représenteraient au maximum 0,7 % du chiffre d'affaires global d'un constructeur[189], soit entre 50 et 60 euros par véhicule en moyenne[190]. Les constructeurs considèrent quant à eux que les investissements dépassent les coûts associés au « coup de crayon », qui seraient les seuls coûts pris en compte par la Commission européenne dans son analyse d'impact de la mise en place d'une clause de réparation pour tous les Etats membres, et devraient inclure l'ensemble des fonctions de conception d'un véhicule, intégrant la recherche, le développement, les études et les *process*. Cependant, si la conception et la prise en compte de considérations techniques peuvent participer des investissements en *design*, les frais correspondants ne peuvent inclure l'ensemble des frais de conception du véhicule, contrairement à la position avancée par les constructeurs. Or, d'après l'étude d'impact de la Commission européenne précitée, les efforts de R&D consacrés au travail de *design* en général représentent 1,4 % du chiffre d'affaires[191], soit un coût de 100 à 120 euros par véhicule[192]. D'après ces données de la Commission européenne, même en tenant compte

---

véhicule concurrent peut revenir à s'approprier l'ensemble des qualités intrinsèques du modèle, ce qui serait particulièrement nuisible à l'innovation dans le secteur automobile.

[189] 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.

[190]Une note de la FIGIEFA (émanation européenne de la FEDA, fédération des syndicats de la distribution automobile indépendante) mentionne, elle, des coûts d'investissement encore inférieurs, 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.

[191] Les coûts de R&D consacrés à l'ensemble des pièces (visibles et non visibles) s'établiraient à environ 4,2 % du chiffre d'affaires, d'après cette étude d'impact de la Commission européenne.

[192] Les constructeurs ont par ailleurs estimé entre 16 et 20 millions d'euros les montants consacrés au « design pur », selon les projets. Dans la mesure où les investissements représentent environ un milliard d'euros par modèle de véhicule (source constructeurs), les investissements des constructeurs dans le « design pur » représenteraient de l'ordre de 1,6 % à 2 % des investissements totaux dans le modèle. En revanche, les constructeurs n'ont pas été en mesure d'estimer la part de la conception limitée au seul périmètre des pièces

du risque associé à ces investissements, 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 est susceptible d'entraîner des prix élevés.

171. Dans leur contribution, les constructeurs considèrent que le principe consistant à rentabiliser l'ensemble des investissements au stade de la première monte n'est pas applicable aux réalités auxquelles ils font face et que lier le marché de la vente avec le marché de l'après-vente est même souhaitable, dans la mesure où cela incite les constructeurs à associer leur image de marque à l'après-vente autant qu'à la vente des véhicules. La réglementation européenne dans le secteur automobile repose cependant pour les raisons énoncées au § 25 du présent rapport, sur le constat que, dans la plupart des cas, le marché de la vente et celui de l'après-vente ne forment pas un « marché système ».

172. En tout état de cause, s'il peut subsister une incertitude sur le montant des investissements relatifs au *design*, l'apparence des véhicules étant un critère important de succès ou d'échec commercial des modèles, l'abrogation de la protection des pièces de rechange visibles ne devrait donc pas modifier l'incitation des constructeurs à investir dans le *design* de leurs modèles de véhicules. De fait, les nombreux exemples de mise en place de la clause de réparation ne se sont pas traduits par un appauvrissement du *design* des modèles de véhicules[193].

173. Ainsi, la protection des pièces de rechange visibles n'apparaît pas en tant que telle nécessaire à la préservation de l'incitation à investir dans le *design* des véhicules. Ce constat est également valable dans le cas où la propriété au titre du droit des dessins et modèles serait partagée entre le constructeur et l'équipementier d'origine.

2. LA QUALITÉ DES PIÈCES ET LA SÉCURITÉ DES VÉHICULES ET DES PERSONNES

174. Selon les constructeurs, la protection des pièces de rechange visibles au titre du droit des dessins et modèles garantit la qualité des pièces et, par extension, la sécurité des consommateurs. L'utilisation de pièces visibles non-OEM nuirait de manière significative à la sécurité des consommateurs. A cet égard, il convient tout d'abord de rappeler que cet objectif n'est pas celui de la protection du *design*, qui est fondée sur l'apparence et non le matériau de construction ou la performance. La sécurité des consommateurs et de la qualité des pièces, visibles comme non visibles, découle plutôt du régime légal établi par l'Union européenne, qui soumet les pièces pouvant poser des problèmes de sécurité à un processus d'autorisation stricte[194]. 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 200*3*, encadrent en effet la commercialisation des pièces visibles. Une autorisation spécifique est

---

de design. Les investissements correspondants seraient d'après eux très conséquents, mais ne pourraient être identifiés et isolés.

[193] Ainsi, par exemple, Seat, constructeur espagnol, vient d'annoncer, malgré la crise, le lancement d'un nouveau véhicule chaque trimestre. De même, les constructeurs italiens Fiat, Alfa Romeo, Ferrari et Lancia ne semblent pas consacrer moins d'efforts en *design* que PSA et Renault.

[194] Ce régime remonte aux années 1970 et la directive en vigueur est la directive 2007/46/EC.

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.

175. En outre, l'étude d'impact réalisée par la Commission européenne conclut que la clause de réparation n'a pas d'effet sur la sécurité des véhicules[195]. 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'Italie ont libéralisé leur marché depuis plus de 14 ans.

176. En pratique, comme précisé supra (§153), les constructeurs fabriquent en moyenne 30 à 40 % des pièces visibles qu'ils vendent dans leur réseau agréé, généralement des pièces de tôlerie. Ainsi, en moyenne, 60 à 70 % des pièces visibles vendues sont donc fabriquées par des équipementiers de première monte. Leurs caractéristiques étant conformes au cahier des charges de première monte, elles ne présentent 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, à l'instar de la situation prévalant pour les pièces non-visibles depuis de nombreuses années.

177. 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. Ce type de certification permettrait aux assureurs de se prémunir contre l'utilisation de pièces de mauvaise qualité. Par conséquent, les impératifs de qualité et de sécurité des pièces ne justifieraient pas de réserver aux équipementiers d'origine la possibilité de fabriquer et de commercialiser des pièces visibles de rechange.

178. Enfin, certains acteurs suggèrent même dans leur contribution que la protection des pièces de rechange visibles au titre du droit des dessins et modèles nuit d'une certaine manière à la sécurité, en décourageant certains automobilistes de faire les réparations nécessaires, dans la mesure où 40 % des automobilistes ne possèdent pas d'assurance tous risques, si bien qu'ils doivent engager eux-mêmes les dépenses de réparations consécutives à des sinistres matériels.

179. En conclusion, la protection au titre du droit des dessins et modèles sur les pièces visibles de rechange ne paraît pas nécessaire à la préservation de la qualité des pièces et de la sécurité.

[195] Rapport précité COM(2004)582 Final – page 35.

3. LA COMPENSATION DE DÉSÉQUILIBRES STRUCTURELS ENTRE LE CANAL CONSTRUCTEUR ET LE CANAL INDÉPENDANT

180. 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 délaisser 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.

181. Ainsi, pour certains constructeurs, 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 visibles 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. D'après les constructeurs, ouvrir le marché des pièces visibles de rechange les priverait des marges réalisées sur les 6 à 7 % de pièces visibles à forte rotation, nécessaires pour garantir un prix acceptable des pièces visibles à faible rotation. Selon les constructeurs, le coût (de stockage notamment) de ces pièces à faible rotation est important et le prix, s'il en reflétait le coût, serait trop élevé pour être jugé acceptable par les consommateurs.

182. L'incitation des constructeurs à limiter à un niveau acceptable par les consommateurs les prix des pièces de rechange peu demandées ne devrait pas être affectée par la mise en place d'une clause de réparation, les constructeurs étant toujours incités à préserver leur image de marque, quel que soit le régime de protection des pièces visibles.

183. Les constructeurs, s'ils contestent cet argument, n'apportent pas d'éléments factuels ou chiffrés tirés, par exemple, de leur expérience dans les pays appliquant une clause de réparation depuis de longues années. A ce titre, l'application d'une clause de réparation dans près de la moitié des pays de l'Union européenne ne semble pas avoir entraîné de problèmes de disponibilité de pièces peu demandées à des niveaux de prix raisonnables.

184. En outre, les éléments chiffrés censés attester de la nécessité d'une protection des pièces visibles de rechange pour permettre une péréquation entre les pièces très demandées et les pièces peu demandées ne font pas état d'une forte contrainte de financement des pièces peu demandées. Comme le montrent les calculs présentés aux points 208 à 210 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012, pour l'un des constructeurs, la marge nette réalisée sur les pièces à faible rotation est positive. Chaque pièce vendue engendrant un profit net, il n'existe donc pas de compensation financière de pertes supportées sur les pièces les pièces peu demandées par des profits sur les pièces très demandées. Pour l'autre constructeur ayant communiqué des données pour justifier son argumentaire, une estimation des taux de marges réalisés sur les pièces peu demandées et les pièces très demandées à partir des taux de marges moyens communiqués par ailleurs suggère qu'il

existerait une subvention réelle, mais limitée à 1 %[196] de la marge totale sur les pièces visibles de ce constructeur. Ainsi, les profits de monopole réalisés sur les pièces visibles de rechange dépassent très largement les besoins de financement des pièces peu demandées de ce constructeur. Il est donc peu probable que la baisse des marges sur les pièces les plus vendues oblige ce constructeur à augmenter ses prix sur les pièces les moins vendues.

185. Il n'apparaît pas nécessaire de maintenir une protection des pièces visibles de rechange dans le but de permettre aux constructeurs de compenser les pertes sur les ventes de pièces de rechange peu demandées par leurs profits sur les pièces très demandées, qu'elles soient visibles ou non. Ce constat est sans préjudice de l'opportunité qu'il pourrait y avoir, pour d'autres raisons économiques ou sociales, de maintenir le système actuel en l'état.

186. Ce constat n'est pas à confondre avec une éventuelle perte de rentabilité globale que pourrait engendrer pour certains constructeurs la suppression de la protection des pièces visibles de rechange au titre du droit des dessins et modèles, dans un contexte économique où leur rentabilité globale est nulle voire négative. Le raisonnement présenté dans la contribution des constructeurs n'envisage pas la protection au titre du droit des dessins et modèles comme la compensation d'un déséquilibre structurel entre différents acteurs du marché (canal constructeur *versus* canal indépendant), mais conduit à faire peser sur les consommateurs français des surcoûts induits par une protection limitant la concurrence.

187. Enfin, 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.

C. LES CONSÉQUENCES ATTENDUES D'UNE OUVERTURE DU MARCHÉ DES PIÈCES DE RECHANGE VISIBLES

188. Les effets attendus d'une ouverture du marché concernent le niveau des prix de vente des pièces et des cotisations d'assurances automobiles (1) et la structure du marché de la réparation et de la fabrication de pièces (2). Les craintes émises à cet égard par les constructeurs français quant aux menaces sur leur compétitivité (3) et l'emploi (4) méritent d'être nuancées. Dans le contexte actuel, une ouverture immédiate du marché n'apparaît pas souhaitable. La décision de principe appartient aux pouvoirs publics, ainsi que la voie de transition la plus appropriée (voir développements en partie D sur les modalités d'ouverture du marché des pièces visibles de rechange).

[196] Et non un point de marge, comme indiqué dans l'une des contributions (voir calcul détaillé aux points 208 et 209 du document de consultation publique).

1. IMPACT SUR LES NIVEAUX DE PRIX PRATIQUÉS ENVERS LES CONSOMMATEURS

189. Une ouverture du marché des pièces visibles de rechange permettrait, d'une part, de voir émerger des offres alternatives à moindre prix, et d'autre part, de faire baisser les prix des pièces OEM du fait de la concurrence des pièces alternatives. Elle pourrait ainsi contribuer à juguler les augmentations de prix des pièces visibles constatées ces dernières années, au détriment des utilisateurs.

190. Dans leur contribution, les constructeurs critiquent les constats effectués dans le document de consultation publique et soutiennent au contraire que la clause de réparation n'entraînerait pas de baisse des prix, mais simplement une modification de la répartition de la valeur entre les différents acteurs à l'aval. Autrement dit, les prix ne baisseraient pas (ou baisseraient peu), en raison d'un « phénomène de prix suiveurs », par lequel les équipementiers se positionneraient juste en-dessous des prix proposés par les constructeurs, les écarts de prix entre les deux canaux étant *in fine* peu élevés. En revanche, malgré de faibles baisses de prix, les constructeurs perdraient des parts de marché au profit du canal indépendant[197].

191. L'Autorité de la concurrence relève qu'en effet, différents obstacles à la concurrence peuvent limiter la concurrence entre constructeurs et équipementiers pour la commercialisation de pièces de rechange (cf. partie 2 de la section 1 et description des autres obstacles infra).

192. Cependant, sur le segment très concurrentiel de la réparation-collision, les assureurs constituent les principaux apporteurs d'affaires[198] et disposent d'un pouvoir de négociation de nature à stimuler la concurrence entre constructeurs et équipementiers. De plus, la concurrence que se livrent les assureurs sur le marché de l'assurance automobile (cf. Encadré 1 en section 1) devrait permettre aux consommateurs de bénéficier dans les faits de la diminution des prix des pièces visibles, comme ils ont bénéficié au cours des années 2000 des réductions de coûts liées à la baisse de la sinistralité[199].

---

[197] Un constructeur a cependant indiqué, au sujet de son expérience en Espagne et au Royaume-Uni, que face à la concurrence des équipementiers sur les pièces visibles, une baisse des prix permettait de conserver des parts de marché nettement supérieures à celles résultant d'une stratégie de maintien des prix.

[198] Voir Encadré 1.

[199] Dans son étude d'impact relative à la mise en place d'une clause de réparation, la Commission européenne parvient à une conclusion similaire: "*Moreover, insurers are interested in keeping their claims expenditures under control and the competition which exists in the insurance industry suggests that premiums, to the benefit of the consumer, will inevitably follow.*" (p.27).

On ne peut tirer de conclusion des comparaisons de niveaux de primes d'assurances présentées dans certaines contributions entre pays appliquant la clause de réparation et pays ne l'appliquant pas, car ces comparaisons ne tiennent pas compte des autres facteurs pouvant peser sur les cotisations d'assurances, comme par exemple le taux de sinistralité ou la concurrence existant sur le marché des assurances automobiles (les pièces visibles représentent environ 13 % des charges de l'assurance automobile en 2009). De même, il n'est pas non plus pertinent de comparer le montant moyen des primes d'assurance en Belgique avant et après inscription dans le droit de la clause de réparation, sans tenir compte de l'évolution d'autres facteurs de coûts. Ainsi, il est possible qu'en l'absence de clause de réparation, les primes d'assurance auraient augmenté encore plus fortement qu'en présence de la clause de réparation. Les rétrocessions par les organismes d'assurance de la baisse attendue des prix sur les pièces visibles ne doivent pas être appréciées dans l'absolu,

193. Il est certes difficile de quantifier avec précision l'impact de la mise en place d'une clause de réparation sur les réductions de prix des pièces détachées visibles. Plusieurs études suggèrent néanmoins que le prix moyen des pièces visibles est significativement plus bas dans les pays « libéralisés » que dans les pays « non libéralisés » et que, dans les pays libéralisés, les prix des pièces qui ne portent pas la marque du constructeur (« pièces non-OEM ») sont inférieurs aux prix des pièces à la marque du constructeur (« pièces OEM »).

194. Dans son étude d'impact datant de 2004, la Commission européenne[200] indique que les prix de vente conseillés des pièces visibles à la marque du constructeur (« pièces OEM ») étaient, toutes choses égales par ailleurs[201], pour chacune des familles de pièces visibles, compris entre 6,4 et 10,3 % plus élevés dans les pays « *non libéralisés* » que dans les pays « *libéralisés*»[202]. L'étude s'appuyait sur les données du rapport CEA, si bien que la comparaison ne portait que sur les prix des pièces OEM. Ainsi, comme le précise la Commission européenne, le différentiel moyen de prix entre pays non libéralisés et libéralisés s'en trouvait sous-estimé, puisque les pièces non-OEM vendues dans les pays libéralisés, et dont les prix sont plus bas que ceux des pièces OEM[203], n'étaient pas incluses. En se fondant sur une étude américaine[204], la Commission suggérait ainsi qu'une libéralisation du marché des pièces visibles pourrait au final contribuer à faire baisser le prix moyen des pièces (OEM et non-OEM) de 14 % en deux ans[205].

---

mais au regard d'une situation contrefactuelle dans laquelle la clause de réparation ne serait pas mise en place.

[200] 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.

[201] Dans leur contribution, les constructeurs critiquent cette étude, qui souffrirait « d'un défaut d'objectivité » en attribuant un différentiel de prix à un facteur unique, à savoir l'existence de la protection des pièces visibles, alors qu'il pourrait être lié à de multiples facteurs. Mais au contraire, cette étude a cherché à isoler le facteur lié à l'existence d'une protection d'autres facteurs causaux des niveaux de prix, en contrôlant par un certain nombre de variables (voir explications de cette étude en annexe de l'étude d'impact de la Commission européenne).

[202] Dans la mesure où l'étude porte sur des données 2003, c'est-à-dire antérieurement à l'engagement des constructeurs, l'Allemagne a été classée parmi les pays non libéralisés. La Commission européenne précise que si l'on classe l'Allemagne parmi les pays « libéralisés », ses résultats sont inchangés.

[203] Un grand nombre d'acteurs et d'observateurs ont fait état à l'Autorité de la concurrence de différentiels de prix très significatifs entre pièces OEM et non OEM (certains écarts de prix s'établissent à 70 %), ce qui suggère que les baisses de prix pourraient être très importantes pour certaines références de pièces. Néanmoins, ces constats reposent sur des observations isolées concernant certaines références de pièces. Ils ne peuvent être retenus en tant que tels pour apprécier l'effet moyen d'une ouverture du marché sur le prix des pièces visibles de rechange. Seule une appréciation fondée sur des observations représentatives et suffisamment nombreuses peut être prise en compte.

[204] « Competitive Auto Replacement Parts », établie par l'American National Association of Independent Insurers, citée en page 26 de l'étude d'impact de 2004.

[205] Commission européenne, rapport d'évaluation du Règlement n°1400/2002 de 2008, Staff Working document N° 2, page 38 : "*Estimates based on prices prevailing in the U.S., where design protection does not exist, indicate that if aftermarket design protection in the EU were to be withdrawn, this would lead to a reduction in the average price of previously-protected spare parts of 14 % within two years.*"

195. Comme le relèvent les constructeurs, les comparaisons univariées de prix des pièces visibles entre pays ne permettent pas d'isoler le facteur associé à l'existence d'une protection des pièces visibles de rechange, d'autres causes, telles que le niveau de vie, la composition du parc, etc. A ce titre, l'étude *Eurotaxglass* de décembre 2004, mise en avant par les constructeurs pour défendre une absence d'effet de la libéralisation sur les prix paraît être d'une pertinence limitée[206]. Elle se fondait en effet sur des comparaisons de moyennes arithmétiques des prix des pièces visibles, sans opérer de pondération permettant de tenir compte des volumes de ventes de chaque type de pièces, ou contrôler certains facteurs d'explication des niveaux de prix. En outre, ses résultats étaient très dépendants des écarts de prix à la moyenne de trois pays : l'Allemagne, dont il semblerait que la libéralisation ait été effective avant l'engagement des constructeurs de mai 2003, la Hongrie, classée parmi les pays libéralisés, alors qu'elle n'a mis en place une clause de réparation qu'en mai 2004 et que les données portent sur l'année 2003 ; enfin le Royaume-Uni, qui n'appartient pas à la zone euro et dont les prix sont par conséquent sujets aux variations de taux de change. Dans ces conditions, cette étude n'a pas été retenue par l'Autorité de la concurrence dans son document de consultation publique.

196. Les analyses fondées sur les données CEA présentées dans le document de consultation publique, bien que moins pertinentes que l'analyse économétrique de la Commission européenne, sont malgré tout plus convaincantes que l'étude Eurotaxglass, dans la mesure où les prix des pièces sont pondérés par leur taux d'utilisation lors des opérations de carrosserie[207], ce qui permet de tenir compte des ventes effectives des pièces échantillonnées dans le calcul des gains pour le consommateur de la mise en place d'une clause de réparation. De plus, si l'échantillon est plus restreint (2640 observations) que

---

Une autre étude réalisée par des assureurs américains (étude du cabinet Microeconomic Consulting & Research Associates pour le compte de la national Association of Mutual Insurance Companies) compare les prix des références de pièces OEM pour lesquelles une concurrence existe et celles pour lesquelles aucune offre alternative à celle des constructeurs n'est proposée. Elle conclut que la présence d'une concurrence fait baisser le prix des pièces OEM de plus de 8 %, mais que le prix des pièces visibles non-OEM est encore 26 % en-dessous du prix des pièces OEM. Cette étude estime à 1,5 milliard de dollars le gain total pour les consommateurs d'une libéralisation du marché des pièces visibles, soit environ 9,4 % du chiffre d'affaires du marché des pièces visibles aux Etats-Unis. Les constructeurs contestent la représentativité de cette étude, qui s'appuierait sur les prix d'un distributeur – Keystone – qui distribuerait des pièces de copie importées de Taïwan et a perdu contre Ford un procès pour publicité mensongère portant sur le prétendu niveau de qualité équivalente de ces pièces importées. Sans qu'il soit possible de confirmer la véracité de la critique émanant des constructeurs, a minima, cette critique ne peut viser l'estimation de l'impact de la concurrence sur la baisse des prix des pièces OEM de plus de 8 %. Non seulement cette étude est économétrique, contrairement à ce que prétendent les constructeurs, mais en outre, s'agissant de comparaisons de prix des pièces au sein d'un même Etat, il est moins nécessaire de contrôler les facteurs exogènes de niveaux de prix que dans le cas de comparaisons entre pays.

[206] Elle suggère que les pièces visibles OEM seraient en moyenne de 7,6 % moins chères dans les pays non libéralisés que dans les pays libéralisés.

[207] Contrairement aux affirmations des constructeurs, l'utilisation d'une pondération ne vise pas à renverser les résultats afin de montrer qu'une libéralisation permettrait de faire baisser les prix. Elle part simplement de la considération suivante : les pièces les plus demandées sont celles qui influent le plus sur le budget consacré aux opérations de carrosserie. En outre, les frais de réparation sont en partie mutualisés et lissés dans les cotisations d'assurances, si bien qu'une comparaison des moyennes arithmétiques des prix ne permet pas d'appréhender de manière pertinente l'impact d'une libéralisation sur le budget des ménages.

celui de l'étude Eurotaxglass (4898 observations), il est en revanche davantage représentatif[208]. Enfin, les comparaisons sont effectuées en tenant compte de certains facteurs explicatifs des niveaux de prix, comme la classe des véhicules ou le type de pièces. En revanche, comme le soulignent à juste titre les constructeurs dans leur contribution, le fait que l'Autorité de la concurrence se soit limitée à trois pays – la France, l'Espagne et l'Allemagne – peut remettre en cause la représentativité des comparaisons effectuées.

197. Ainsi, dans l'étude CEA 2011, en l'absence de pondération, la France a des prix plus bas que l'Italie et l'Espagne, qui sont des pays libéralisés. Cependant, même en élargissant l'analyse à l'ensemble des pays de l'étude CEA, il ressort que les prix moyens pondérés sont plus élevés dans les pays non libéralisés que dans les pays libéralisés. Ce constat est également valable si l'on se restreint aux pays de l'UE-15, afin de tenir compte de pays plus homogènes en termes de niveau de vie. Ainsi, parmi les pays de l'UE-15, les pays non libéralisés ont un prix moyen supérieur de près de 6 % aux pays libéralisés. Ce constat se retrouve aussi quelle que soit la famille de pièces (avec des écarts allant de 2,4 % pour les bloc-optiques à 10,3 % pour les ailes arrières) et quelle que soit la classe de véhicules (avec des écarts allant de 3,5 % pour la classe D, correspondant aux véhicules de luxe, à 6,3 % pour les classes B et C, correspondant aux compactes).

198. En conclusion, sur la base des différentes études disponibles, il peut être estimé que la mise en place d'une clause de réparation en France serait à même de conduire à une baisse des prix moyens des pièces visibles de 6 à 15 %. La borne inférieure de cette fourchette est conservatrice, puisqu'elle correspond à l'estimation basse par la Commission européenne de l'impact d'une libéralisation sur les prix des pièces OEM uniquement et qu'elle ne tient pas compte de l'émergence d'offres alternatives de pièces non OEM à des prix inférieurs à ceux des pièces OEM[209]. Or, la baisse des prix moyens serait liée à la possibilité d'acheter des pièces sur le canal indépendant à un prix vraisemblablement significativement plus bas que les prix des pièces OEM, mais aussi à la réaction des constructeurs, qui, face à la concurrence, seraient amenés à baisser les prix des pièces OEM.

199. Ce constat d'une baisse possible des prix des pièces visibles de rechange dans les pays ayant remis en cause leur protection par le droit des dessins et modèles est cohérent avec le renforcement de la concurrence qu'entraînerait une suppression du monopole de droit des constructeurs sur les pièces visibles de rechange. Elle est enfin corroborée par le chiffrage interne établi par un constructeur de l'impact de la clause de réparation sur son chiffre d'affaires « pièces visibles ». Celui-ci constate ainsi que dans un pays libéralisé où il n'a pas fait d'efforts commerciaux significatifs, son niveau de rentabilité est, par rapport à un autre pays libéralisé où il a baissé substantiellement ses prix, supérieur, mais au prix d'une perte de part de marché importante. Cette expérience souligne que les constructeurs sont

[208] Contrairement aux données CEA, l'étude EUROTAXGLASS ne comprend aucune référence à l'arrière du véhicule, ni les radiateurs.

[209] En outre, ces comparaisons de prix sont effectuées sur un marché européen morcelé, où certains pays sont libéralisés et d'autres pas. L'absence de marché européen unifié concernant les pièces visibles de rechange peut avoir pour effet d'élever les prix à des niveaux supérieurs à ceux qui prévaudraient si le marché était libéralisé dans l'ensemble de l'Union européenne. Ainsi, l'impact d'une ouverture du marché à grande échelle pourrait être sous-estimé dans les études fondées sur des comparaisons intra-européennes.

contraints de baisser leurs prix afin de résister à la pression concurrentielle naissant de l'émergence d'offres alternatives.

200. Certains constructeurs avancent enfin deux autres arguments pour relativiser l'ampleur de la diminution des prix qui résulterait d'une ouverture du marché.

201. 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 n'apparaît guère convaincant[210]. S'agissant des pièces adaptables, les temps de montage peuvent être plus longs, mais la différence de prix initiale est telle que l'utilisation de ces pièces peut rester significativement moins onéreuse[211].

202. En second lieu, les constructeurs évaluent tout au plus à cinq euros par assuré et par an l'«*éventuelle et aléatoire* »[212] baisse du prix des primes d'assurance[213]. Une telle diminution représenterait cependant un montant de près de 200 millions d'euros par an[214], auquel il conviendrait en outre d'ajouter les effets induits sur d'éventuelles diminutions des prix des pièces non-visibles utilisées dans le cadre d'opérations de carrosserie[215] 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 pourrait donc être plus élevé que cette estimation.

---

[210] Des distributeurs indépendants ont ainsi développé une gamme de pièces détachées de qualité équivalente comme VAN WEZEL AUTOPARTS avec le label EQUIPARTS.

[211] Ainsi, selon une étude, même en intégrant des temps de montage plus longs associés aux pièces adaptables, le coût des réparations (coût de la pièce avec temps de montage) demeure inférieur de 5,4 % au coûts de réparations associés 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 – p. 43-44.

[212] 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 aux points 163 à 173 du Document de consultation publique du 11 avril 2012 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 18, les taux de rétrocession des baisses des prix par les organismes d'assurances aux consommateurs pourraient être très élevés, l'assurance automobile constituant un produit d'appel.

[213] Mémorandum 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.

[214] Le parc automobile français avoisine les 40 millions de véhicules.

[215] Voir à ce sujet les développements aux points 178 et 179 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012.

2. IMPACT SUR LA STRUCTURE DE MARCHÉ

a) Réduction du cloisonnement entre le canal constructeur et le canal indépendant

203. Une ouverture du marché des pièces visibles de rechange serait susceptible d'atténuer 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.

204. En effet, en offrant à un plus grand nombre d'opérateurs la possibilité de distribuer les pièces visibles, une ouverture du marché permettrait aux réparateurs indépendants, et notamment aux carrossiers, de ne plus dépendre pour leurs approvisionnements des réparateurs agréés, qui sont à la fois leurs fournisseurs et leurs concurrents.

205. 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 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[216].

206. 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) Développement d'un marché européen de la pièce de rechange

207. 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 demeurait fragmenté en Europe, en raison notamment de l'absence d'harmonisation des législations sur les dessins et modèles[217]. Or, comme elle le soulignait, l'élargissement des marchés qui résulterait de la

---

[216] 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. »*

[217] « Extended impact assessment » COM (2004)582 Final - page 4 : "*In the automotive sector, which is the most affected one (see 1.2) there is a single market for new cars but no single market for their spare parts. Automotive spare parts currently cannot be freely produced and traded within the Community. […] For the same reason, parts producers cannot use the economies of scale offered by a single market as they are discouraged to generate investment and employment which they otherwise might do*".

suppression de la protection des pièces visibles permettrait aux opérateurs d'accroître les volumes produits et de réduire ainsi leurs coûts et leurs prix[218].

208. Par ailleurs, dans l'éventualité d'une mise en œuvre de la clause de réparation en France, les volumes des constructeurs pourraient ne diminuer que dans des proportions limitées sous réserve d'efforts tarifaires, alors que l'introduction d'une clause de réparation en France faciliterait l'ouverture d'autres marchés européens pour les équipementiers implantés en France. 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 6 page 78 supra). En outre, les équipementiers français semblent particulièrement bien positionnés pour faire face à cette concurrence européenne, FAURECIA et VALEO étant respectivement le deuxième et le troisième équipementier européen.

c) Dynamisation des marchés ultramarins de l'après-vente automobile

209. Une ouverture du marché aurait sans doute tout particulièrement un impact sur les prix au bénéfice des consommateurs des DOM, dans la mesure où il n'existe qu'un seul distributeur agréé de pièces de rechange par DOM et par marque et où la concurrence intra-marque est donc *de facto* inexistante.

210. Si le marché des pièces visibles de rechange devait être ouvert, l'ensemble des distributeurs indépendants présents sur ces territoires pourraient distribuer des pièces visibles. Cela aurait non seulement pour conséquence de faire baisser substantiellement les prix des pièces de rechange utilisées pour les opérations de réparation-collision dans les DOM, mais également d'accroître la rapidité des réparations, les réparateurs indépendants n'ayant plus à recourir au seul distributeur agréé présent dans le DOM et la disponibilité des pièces pouvant s'améliorer. A l'instar de la métropole, la mise en place d'une clause de réparation contribuerait à dynamiser la concurrence entre réparateurs agréés et indépendants, en atténuant la dépendance des réparateurs indépendants aux pièces visibles commercialisées dans le canal constructeur.

211. Dans le cadre du présent avis, il est apparu nécessaire à l'Autorité de la concurrence d'analyser certains arguments des constructeurs ayant trait à la politique industrielle et à l'emploi, afin de rendre les débats les plus objectifs possibles. Les sous-parties 3 et 4 sont consacrées successivement à l'impact d'une ouverture du marché sur la compétitivité des constructeurs français et sur l'emploi en France.

---

[218] 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. IMPACT SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES CONSTRUCTEURS FRANÇAIS

212. S'agissant de la compétitivité des constructeurs français, le document de consultation publique avançait que la mise en place d'une clause de réparation ne devrait pas conduire à une augmentation significative du prix des véhicules neufs vendus par les constructeurs français, dans le cas où les pertes de marges liées à l'ouverture du marché des pièces de rechange visibles ne pourraient être récupérées par d'autres moyens. Cette augmentation était évaluée à seulement un peu plus de dix euros par véhicule vendu[219].

213. Les constructeurs contestent cette perspective : la perte de compétitivité qu'ils subiraient en cas d'ouverture du marché des pièces visibles ne serait pas, selon eux, liée à une augmentation du prix des véhicules neufs, ceci étant impossible, même pour un montant limité, compte tenu de la forte concurrence qui règne sur le marché de la vente de véhicules.

214. Surtout, pour les constructeurs, la remise en cause de la protection des pièces visibles au titre du droit des dessins et modèles les priverait en réalité de la possibilité d'amortir sur l'après-vente les investissements qu'ils ont consacrés à la création de nouveaux modèles de véhicules. Ceci s'effectuerait au détriment de la compétitivité des constructeurs français en les empêchant d'investir suffisamment pour créer de nouveaux modèles, à la différence de leurs concurrents dont le marché domestique est protégé. Les constructeurs français rappellent à ce titre que la marge opérationnelle des constructeurs allemands est de 2 à 4 fois supérieure à celle des constructeurs français[220].

215. Plusieurs considérations doivent conduire à relativiser la portée de cet argumentaire. En effet, il convient de relever que le maintien de la protection des pièces de rechange visibles permet aux constructeurs étrangers de réaliser des marges importantes, reportées sur les consommateurs français, alors que dans certains des pays d'origine de ces constructeurs (comme l'Allemagne ou les États-Unis), le marché des pièces visibles de rechange est ouvert, permettant aux consommateurs de ces pays de bénéficier de prix inférieurs. En d'autres termes, les constructeurs de ces pays dégagent des profits de monopoles dans les pays protégeant les pièces visibles de rechange[221], en particulier en France, alors que le

---

[219] L'estimation correspond au ratio de la perte de marge que les constructeurs français attendent de la mise en place d'une clause de réparation sur le nombre de véhicules neufs qu'ils vendent dans le monde.

[220] Mémorandum du CNPA, CCFA et CSIAM en date du 19 septembre 2011, intitulé « Eviter une erreur industrielle économique et majeure - Mémorandum contre le projet d'abrogation unilatérale de la protection des pièces de rechange visibles par le droit des dessins et modèles », page 14 : *« Si de surcroit, la protection légitime des investissements qu'ils ont consacrés à la création de modèles de voitures -dont les pièces les composant- était retirée, les constructeurs ne disposeraient plus de la possibilité de les amortir à travers la vente des pièces visibles faisant partie de ces modèles. La rentabilité opérationnelle automobile baisserait d'autant et empêcherait les constructeurs français d'investir suffisamment pour créer de nouveaux modèles - alors que ceux-ci sont indispensables pour affronter la concurrence-, étant souligné à nouveau que la rentabilité des constructeurs allemands est déjà entre 2 et 4 fois supérieure à celle des constructeurs français. Priver les constructeurs français d'une protection légitime et créatrice de nouveauté et d'innovation, qui est acquise à leurs concurrents allemands, coréens et japonais, serait un non sens contre-productif ».*

[221] Ceci pourrait expliquer la position équivoque du gouvernement allemand, qui d'un côté veille à ce que les constructeurs ne mettent pas en œuvre la protection des pièces visibles de rechange sur le territoire allemand,

cadre règlementaire de leur pays d'origine ne leur offre pas les mêmes facilités qu'en France.

216. Une modification du droit des dessins et modèles en vigueur en France afin d'instaurer plus de concurrence sur le marché de l'après-vente automobile n'apparaît donc pas en soi de nature à remettre en cause la compétitivité des constructeurs français, d'autant qu'elle est déjà mise en œuvre, en droit ou de fait, par les principaux pays producteurs et consommateurs d'automobiles en Europe. Pour autant, une harmonisation de la réglementation au niveau du G20[222], ou a minima une harmonisation européenne, en égalisant les conditions de concurrence des principaux constructeurs mondiaux, permettrait de répondre aux craintes des constructeurs français à cet égard tout en amplifiant les économies d'échelles susceptibles d'être réalisées sur ce secteur.

217. S'agissant d'une éventuelle harmonisation européenne, étant donné le poids de la France et le nombre de pays de l'Union européenne déjà favorables à la clause de réparation, un vote de la France en faveur de l'amendement de la Directive 98/71/CE instaurant une clause de réparation pourrait faciliter son adoption par le Conseil de l'Union européenne. A minima, une modification de la position de la France sur ce sujet permettrait d'évaluer les chances d'une harmonisation au niveau européen.

218. En réalité, l'argument sur la compétitivité avancé par les constructeurs automobiles français tient à leur insuffisante rentabilité sur la vente de véhicules neufs et à la crainte de voir disparaître une source actuelle de profits sur l'après-vente. Dans ces conditions, le rétablissement de leur compétitivité ne tient pas à des enjeux de protection réglementaire mais plutôt à une adaptation de leur modèle économique.

4. IMPACT SUR L'EMPLOI

219. Selon les constructeurs français, l'introduction d'une clause de réparation dans le droit français constituerait une menace pour l'emploi dans l'industrie automobile en France.

220. Les développements qui suivent relativisent ces risques et montrent qu'une ouverture du marché se traduit généralement par une augmentation de la demande et donc de l'activité *(a)*, que les pertes éventuelles d'emploi liées aux importations de pièces visibles de rechange seraient limitées et pourraient être compensées par des gains liés à la fabrication par les équipementiers de pièces visibles, tant pour l'exportation que pour le marché domestique (*b*). Enfin, si la question de l'emploi se pose éventuellement, c'est dans un contexte de rentabilité très faible des constructeurs français (*c*).

---

mais d'un autre côté s'est positionné en défaveur d'une application de la clause de réparation dans l'ensemble de l'Union européenne en 2004.

[222] Solution proposée par les constructeurs dans leur contribution.

a) Une ouverture du marché se traduit généralement par une augmentation de la demande et donc de l'activité

221. Un marché concurrentiel se caractérise généralement par des volumes de ventes plus élevés et une activité globale plus importante[223]. Si environ 60 % des automobilistes peuvent être relativement peu sensibles aux prix, bénéficiant d'une assurance tous risques et n'ayant donc généralement à leur charge que la franchise, environ 40 % ne sont assurés qu'au tiers, si bien qu'ils doivent engager eux-mêmes les dépenses de réparations consécutives à des sinistres matériels pour lesquels ils sont responsables. Plusieurs contributions au document de consultation publique du 11 avril 2012 soulignent ainsi que les prix élevés des pièces dissuadent une partie des automobilistes de faire réparer leur véhicule[224], ou conduisent une autre partie d'entre eux à traverser la frontière afin d'acheter des pièces de rechange ou d'y faire réparer leur véhicule.

222. Néanmoins, compte tenu de la baisse moyenne relativement modeste des prix des pièces de rechange visibles qui en est attendue, il se pourrait qu'une ouverture du marché n'ait qu'un effet modéré sur la demande, à l'exception de la demande des pièces qui enregistreront les diminutions de prix les plus fortes. Malgré tout, en définitive, l'activité et l'emploi des segments avals de la filière de l'après-vente automobile devraient plutôt bénéficier d'une ouverture du marché, même si le bénéfice attendu demeurerait relativement restreint.

b) Analyse des pertes et des gains d'emplois attendus dans l'industrie amont en France

223. L'impact de l'ouverture du marché des pièces visibles de rechange sur l'emploi en France doit s'apprécier au regard des flux d'importations et d'exportations qu'elle peut engendrer. Cette analyse ne peut concerner que l'amont, c'est-à-dire la production de pièces de rechange, l'activité en aval n'étant pas délocalisable. C'est à raison que la Commission européenne considère que « *s'il est possible que quelques emplois soient perdus dans les réseaux de distribution agréés, de nouveaux emplois seront créés dans le marché indépendant* ».

224. Sont appréciés successivement les pertes d'emplois *(i)*, puis les gains d'emplois *(ii)* qui peuvent être attendus d'une mise en place de la clause de réparation.

Analyse des pertes d'emplois possibles

225. D'après les constructeurs, l'introduction d'une clause de réparation conduirait à une érosion des parts de marché des acteurs de l'industrie automobile implantés en France, au profit d'industriels implantés hors de France, voire hors d'Europe. Néanmoins, les pertes d'emplois avancées apparaissent largement surestimées et reposent sur deux approches dont le raisonnement est contestable.

---

[223] En effet, une situation de monopole, si elle engendre des profits plus élevés pour le monopoleur, réduit le volume de la demande par rapport à une situation de concurrence, engendrant une « perte sèche » pour l'économie dans son ensemble.

[224] Certains véhicules peuvent également devenir non réparables du fait du prix trop élevé des pièces, si le prix de la réparation dépasse la valeur résiduelle du véhicule.

- La première approche consiste à calculer le nombre d'emplois correspondant à la perte de 230 millions d'euros attendue par les constructeurs français suite à la mise en place d'une clause de réparation, en considérant que chaque employé engendre un chiffre d'affaires de 320 000 euros. Ceci correspond à 720 emplois qui seraient menacés chez les constructeurs français. Comme un emploi d'un constructeur français correspond à environ 4 emplois induits dans la filière amont (comprenant les équipementiers et les constructeurs), ces 720 pertes d'emplois chez les constructeurs français engendreraient plus de 3000 pertes d'emplois dans la filière amont en France. Mais comme indiqué au paragraphe 155, 70 % des pièces commercialisées par les constructeurs sont fabriquées par des équipementiers. Or, les pertes de chiffre d'affaires des constructeurs devraient se faire principalement au profit de ces équipementiers d'origine, qui fabriquent déjà les pièces pour les constructeurs. En termes d'emplois, un transfert de chiffre d'affaires du constructeur vers l'équipementier d'origine est neutre, que l'équipementier d'origine soit ou non implanté en France.

- La seconde approche part du postulat que la clause de réparation conduirait à élever le prix de vente de chaque véhicule neuf de marque française de 150 euros pour compenser la perte de chiffre d'affaires sur le marché de la vente de pièces visibles. En conséquence, les constructeurs perdraient des parts de marché sur la vente de véhicules. Ils chiffrent alors le nombre d'emplois correspondant aux véhicules fabriqués en moins du fait de cette augmentation de prix des véhicules neufs. L'estimation de l'augmentation nécessaire du prix des véhicules neufs destinée à compenser les pertes de marges sur l'après-vente est trop élevée. Elle correspond en effet au ratio de la perte de chiffre d'affaires (et non de la perte de marge, seul indicateur pertinent pour effectuer ce type d'estimation) sur le nombre d'immatriculations en France (et non dans le monde). Or, il n'y a pas de raison de penser que les pertes sur les pièces visibles seraient uniquement compensées sur le prix des véhicules neufs vendus en France, si bien que l'augmentation du prix des véhicules neufs évaluée par les constructeurs français serait nettement surestimée[225].

226. D'après les constructeurs français, les pertes de chiffre d'affaires de l'industrie automobile localisée en France correspondraient à quatre fois la perte de chiffre d'affaires des constructeurs français en cas de libéralisation[226], en raison des effets induits des baisses d'activité des constructeurs sur l'activité des équipementiers. Cependant, l'essentiel des pertes de chiffre d'affaires des constructeurs en cas de libéralisation du marché devrait se

[225] L'Autorité de la concurrence évalue à un peu plus de 10€ le montant d'augmentation du prix des véhicules neufs nécessaire pour compenser les pertes engendrées par la mise en place d'une clause de réparation pour les constructeurs français, dans le cas où il serait impossible de récupérer ces pertes par d'autres moyens (cf. §215 du document de consultation publique en date du 11 avril 2012). Dès lors, il est peu probable que la mise en place d'une clause de réparation ait un effet sur les parts de marché des constructeurs français sur le marché de la vente de véhicules neufs.

[226] 230 millions d'euros par an, soit 40 % de leurs chiffres d'affaires pièces de rechange visibles.

faire au profit des équipementiers de première monte[227], qui fabriquent déjà 60 à 70 % des pièces visibles de rechange pour le compte des constructeurs. En termes d'emplois, un transfert de chiffre d'affaires du constructeur vers l'équipementier d'origine est neutre, que l'équipementier d'origine soit ou non implanté en France. Un tel transfert signifie simplement que les équipementiers continuent à fabriquer des pièces, mais que la part qu'ils commercialisent pour leur propre compte est plus importante, la part dédiée aux constructeurs diminuant.

227. Ainsi, pour apprécier les emplois éventuellement menacés par une ouverture du marché français, il convient de se limiter aux seules pertes de parts de marché au profit d'équipementiers de second rang implantés hors de France, dans le cas où l'équipementier d'origine, lui, est localisé en France[228]. De tels transferts de parts de marché devraient être limités[229].

228. En outre, en ce qui concerne les pièces visibles de rechange fabriquées par les constructeurs eux-mêmes (30 à 40 % du chiffre d'affaires des pièces visibles), les

---

[227] D'après l'étude Autopolis de 2006 et un récent sondage de l'ICDP portant sur l'ensemble des pièces (visibles et non visibles), les pièces d'origine constituent l'essentiel des pièces de rechange vendues dans le canal indépendant.

D'après l'étude Autopolis 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 43), au Royaume-Uni, seul 10 % du chiffre d'affaires des pièces visibles est composé de pièces « non d'origine », c'est-à-dire qui ne sont produites ni par les constructeurs, ni par des équipementiers fabriquant les pièces pour le constructeur. S'il est vrai que 70 % des pièces homologuées par le centre d'homologation Thatcham sont fabriquées en Asie (seuls six fabricants de pièces sont mentionnés dans ce référentiel, dont deux fabricants asiatiques), ces pièces homologuées représentent tout au plus 10 % du chiffre d'affaires des pièces visibles vendues au Royaume-Uni, puisqu'il s'agit de pièces incluses dans la catégorie des pièces « non d'origine » (qui comprend également les pièces de qualité équivalente et les pièces de réemploi). D'après cette même étude, le taux de pénétration des pièces non d'origine en Espagne était de 15 % en 2006.

Par ailleurs, un sondage effectué par l'ICDP auprès de 300 réparateurs en mars 2012 suggère que 80 % des pièces utilisées par les réparateurs sont des pièces d'origine et 5 % sont des pièces de réemploi (cf. article disponible à l'adresse suivante : http://www.apres-vente-auto.com/actualite/4480-exclusif-etude-icdp-la-piece-dorigine-resiste-bien). Pour les deux autres catégories de pièces présentées dans l'étude, celle-ci ne permet pas de distinguer les pièces de qualité équivalente des pièces adaptables, car l'étude ne se fonde pas sur la définition figurant dans les règlements européens. Ainsi, d'après cette étude, les 15 % restants se décomposent en 12 % de pièces « *ne répondant pas nécessairement au cahier des charges constructeur* » (que l'étude nomme « *pièces adaptables* ») et 3 % de « pièces 1er prix », qui sont d'après l'étude des pièces « *privilégiant plutôt le prix sur la qualité* ».

[228] En effet, si l'équipementier d'origine est déjà localisé hors de France, un transfert de parts de marché vers un équipementier de second rang également implanté hors de France est sans effet sur l'emploi.

[229] Voir note de bas de page 227. La part de marché des pièces non d'origine étant déjà limitée à 10-15 %, les configurations dans lesquelles les pièces non d'origine sont fabriquées hors de France, alors que l'équipementier d'origine, lui, est implanté en France, apparaissent assez rares. Par ailleurs, il convient de noter que les besoins en pièces de rechange sont essentiellement européens. Les parcs varient beaucoup d'un pays à l'autre et a fortiori d'un continent à l'autre, si bien que les besoins en pièces de rechange sont assez localisés. Gérer des approvisionnements lointains pour de petites quantités de pièces très variées, nombreuses, et encombrantes, destinées uniquement à la rechange, est extrêmement coûteux. Par conséquent, pour des pièces destinées spécifiquement à la rechange, il est souvent nécessaire que la production soit nationale ou européenne.

constructeurs devraient céder peu de parts de marché à des équipementiers. En effet, les outillages sont principalement utilisés pour fabriquer des pièces de première monte, si bien que le coût unitaire de fabrication des pièces de rechange en est d'autant plus faible pour le constructeur. Le constructeur dispose donc d'un avantage certain – de coût et de réputation - par rapport à de nouveaux entrants souhaitant le concurrencer au niveau de la rechange sur les pièces qu'il fabrique. Ceci est confirmé par le faible taux de pénétration des équipementiers de second rang sur les marchés ouverts[230]. Etant donné ce contexte et en raison de l'automatisation des procédés de fabrication et du peu de personnes employées pour la fabrication de pièces de rechange comparativement aux volumes globaux traités qui comprennent aussi la première monte, l'effet d'une ouverture du marché sur les effectifs des constructeurs devrait être limité[231].

Analyse des gains d'emplois possibles

229. L'analyse de l'impact sur l'emploi d'une ouverture du marché des pièces visibles de rechange doit aussi prendre en compte les créations d'emplois qu'elle peut engendrer. En effet, la clause de réparation serait susceptible d'ouvrir de nouveaux débouchés aux équipementiers localisés en France et par conséquent de nouveaux gisements d'emplois.

- Des débouchés éventuels à l'export

230. De nouveaux débouchés seraient notamment liés à la possibilité de fabriquer des pièces de rechange pour les exporter vers des pays ne protégeant pas les pièces visibles. En effet, actuellement, la protection des pièces visibles de rechange en France ne permet pas aux équipementiers de fabriquer en France des pièces de rechange visibles protégées destinées à un autre usage que la rechange portant la marque du constructeur (« pièces OEM »). Si le marché s'ouvrait, les équipementiers fabriquant en France pourraient également exporter des pièces d'origine portant la marque de l'équipementier ou des pièces de qualité équivalente (pièces non-OEM) et concurrencer les pièces OEM, d'origine ou de qualité équivalente qui sont proposées sur ces marchés. La clause de réparation ouvrirait donc certains marchés à l'export aux équipementiers présents en France. Les performances à l'exportation des équipementiers français[232] laissent à penser que ceux-ci sont déjà bien positionnés à l'export, ce qui pourrait faciliter leur pénétration sur les marchés étrangers pour des pièces visibles actuellement protégées en France. Certains équipementiers envisagent ainsi d'élargir leurs gammes de produits à d'autres marques de véhicules, pour lesquelles ils ne sont pas équipementiers d'origine, mais également de se lancer dans la production de nouvelles familles de pièces.

[230] Voir note de bas de page 227.

[231] Sous réserve que les constructeurs, qui devraient perdre des sources de rentabilité sur le segment de l'après-vente en cas d'ouverture du marché, soient capables de redresser leur rentabilité globale. Dans le cas contraire, cela risque de se traduire par un ajustement à la baisse de leurs effectifs sans que cela puisse être précisément quantifié (cf. développements aux points 233et 234).

[232] Les équipementiers localisés en France exportent 50 % de leur production fabriquée en France en dehors de France. Source : chiffres-clés – Edition 2011 – FIEV.

- Des débouchés en France

231. Ces débouchés seraient liés à la possibilité, en cas de modification du régime actuel de protection des pièces visibles, de fabriquer des pièces de rechange de qualité équivalente venant concurrencer en France les pièces OEM des constructeurs étrangers. A ce titre, il convient de noter que près de 40 % du parc automobile français est constitué de véhicules étrangers, dont les pièces sont essentiellement fabriquées hors de France. L'abrogation de la protection permettrait aux équipementiers français de fabriquer en France des pièces de rechange de qualité équivalente destinées à ces véhicules, alors que les pièces de rechange visibles de ces véhicules sont actuellement fabriquées hors de France.

232. L'ensemble de ces débouchés permettrait aux équipementiers de diversifier leur activité dans un contexte de diminution des commandes par les constructeurs français. A titre d'illustration, la plasturgie automobile française compte environ 200 entreprises (plus de 20 salariés) qui réalisent 5,7 milliards d'€ de chiffre d'affaires et emploient 28 000 salariés (données 2007).

c) Les pertes de bénéfices relativement faibles pour les deux principaux constructeurs français et leur réseau pourraient néanmoins menacer une rentabilité déjà limitée

233. Dans leur contribution, les constructeurs considèrent que les pertes de profits qu'entraînerait la clause de réparation pour les constructeurs et leur réseau auraient un impact global sur l'emploi dans le canal constructeur. La perte anticipée de 400 millions d'euros de chiffre d'affaires pour les constructeurs français et leur réseau (dont 230 millions d'euros pour les constructeurs) aurait des répercussions sur l'ensemble de l'activité, dans un contexte de rentabilité nulle voire négative des constructeurs français. La baisse des marges réalisées sur ces marchés pourrait priver les constructeurs des liquidités nécessaires à un maintien de l'emploi.

234. En définitive, comme décrit supra, l'ampleur de l'effet d'une remise en cause de la protection des pièces visibles de rechange sur la compétitivité des constructeurs ou sur l'emploi doit être remise à sa juste place, limitée par l'ensemble des facteurs expliqués plus haut. Il reste que les difficultés actuelles que traversent, pour d'autres raisons, les constructeurs français doivent également être prises en compte, dans le cadre de l'analyse globale à mener par les pouvoirs publics, pour apprécier l'impact d'une telle réforme. Il apparaît souhaitable de tenir compte de ces difficultés présentes afin de laisser le temps aux constructeurs français d'adapter leur modèle économique, sans les priver dans l'immédiat d'une source de profit qui peut les aider à effectuer ce repositionnement.

D. LES DIFFÉRENTES MODALITÉS D'OUVERTURE DU MARCHÉ DES PIÈCES VISIBLES

235. Il résulte des constatations précédentes que le statu quo n'est pas souhaitable, ni pour les consommateurs, ni à terme pour l'ensemble des acteurs de la filière automobile. Une ouverture du marché pourrait à la fois bénéficier aux consommateurs et dynamiser les marchés de la fabrication et de la vente des pièces de rechange et de l'entretien-réparation automobile, sans entamer ni les incitations à investir des constructeurs, ni leur compétitivité, ni l'emploi, ni, enfin, la sécurité des pièces de rechange. Le maintien de la protection des pièces visibles de rechange emporte également des risques à long terme pour les acteurs de l'industrie automobile, y compris pour les constructeurs, qui risquent

d'être confortés dans un modèle économique menacé par un changement de la législation européenne. Les développements ci-après analysent les différentes options de changement à moyen terme afin de définir l'orientation souhaitable (1), les mesures d'accompagnement qu'il conviendrait de mettre en place pour donner sa pleine efficacité au dispositif (2), la nécessité d'une période de transition (3), ainsi que les différentes modalités de transition vers l'orientation choisie, en pesant les avantages et les inconvénients des différentes options (4).

1. ÉVALUATION DES DIFFÉRENTES OPTIONS

236. Plusieurs options peuvent orienter la mise en œuvre d'une ouverture du marché des pièces visibles de rechange à la concurrence : les alternatives à une libéralisation totale 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)[233]. Les scénarii 1, 2 et 3 ont notamment été analysés par la Commission européenne[234] en 2004. Le scénario 4 a été proposé comme solution transitoire par la FEDA en 2011[235].

a) Scénario 1 : protection des pièces pendant une durée limitée

237. Le maintien d'une protection des pièces visibles pour une durée limitée postérieurement à la commercialisation du modèle de véhicule (scénario 1), d'une part, ferait perdurer, 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 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. Il existe une demande potentielle pour les pièces visibles 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 et seulement 15 % du

---

[233] 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.

[234] 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.

[235] Dans le cadre de la deuxième lecture du projet de loi renforçant les droits, la protection et l'information des consommateurs de fin 2011.

chiffre d'affaires de l'entretien-réparation de véhicules de plus de 10 ans[236]. De plus, dans la mesure où la durée de vie moyenne d'un véhicule est de 13 ans, la période 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.

b) Scénario 2 : droit de fabriquer et commercialiser les pièces, conditionné au versement d'une redevance au constructeur

238. 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 celle-ci, qui serait sinon décidée par un opérateur en monopole, 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 importants au regard des investissements en *design* (§168 à 173).

c) Scénario 3 : combinaison des scénarii (1) et (2)

239. La combinaison des scénarii (1) et (2) (i.e. le scénario 3) cumule les inconvénients de chacun d'eux.

d) Scénario 4 : libéralisation limitée aux équipementiers d'origine

240. 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 30 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 pourrait demeurer très élevée. Une telle option pourrait donc limiter l'incitation des carrossiers à s'approvisionner sur le canal indépendant, le canal constructeur restant le seul fournisseur d'une part importante des pièces visibles (au moins 30 à 40% des pièces visibles). Enfin, la concurrence assez limitée dans certains cas entre les constructeurs et les équipementiers, ainsi que la réticence des équipementiers d'origine à concurrencer trop frontalement les constructeurs, observée pour les pièces non visibles (cf. Partie II de la section 1), suggère que la présence des équipementiers de second rang ou leur capacité à entrer sur le marché de la fabrication de pièces visibles est nécessaire pour y assurer une pression concurrentielle suffisante.

[236] Source : Roland Berger et FEDA.

241. En conséquence, aucun des scénarii alternatifs à la mise en place d'une clause de réparation analysés par la Commission européenne dans le cadre de son étude d'impact, pas plus qu'une ouverture du marché limitée de manière durable aux équipementiers de première monte, n'apparaît de nature à garantir dans le temps une réelle amélioration de la concurrence au profit des consommateurs. En outre, de tels aménagements ne semblent justifiés par aucune des réserves émises par les constructeurs à l'égard de la clause de réparation. La consultation publique a conduit l'Autorité de la concurrence à conforter sa position sur ce point.

2. MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

242. Tout d'abord, comme l'ont relevé un certain nombre de contributions à la consultation publique, la mise en place d'une clause de réparation dans le droit des dessins et modèles risque d'être sans effet si elle ne s'accompagne pas d'une modification comparable du droit d'auteur. En effet, en France, au titre du principe de l'unité de l'art, les juges appliquent assez souvent le droit d'auteur aux pièces de rechange automobiles, en combinant généralement les justifications au titre du droit des dessins et modèles avec les justifications au titre du droit d'auteur[237], et les deux droits sont généralement invoqués par les demanderesses. Cette situation serait très spécifique à la France et nécessiterait d'étendre la clause de réparation au droit d'auteur en France, sans quoi l'ouverture attendue du marché pourrait n'être que partielle.

243. Par ailleurs, la levée des autres blocages identifiés dans le présent avis (cf. parties III, IV, V et VI de la Section 2), et tout particulièrement la communication des données permettant la constitution de catalogues de pièces fiables sur le canal indépendant[238], donnerait à la libéralisation du marché des pièces visibles de rechange sa pleine efficacité[239], en permettant par exemple d'intégrer les références des pièces de rechange non-OEM dans les logiciels de chiffrage[240], très utilisés par les experts en assurances, les assureurs et les réparateurs pour évaluer le coût des opérations de carrosserie. Actuellement, seules les références OEM sont intégrées dans ces logiciels, si bien qu'il n'est pas possible pour un réparateur de comparer directement les prix des constructeurs avec ceux des équipementiers

244. De manière générale, les blocages associés à l'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques doivent être levés, sans quoi les carrossiers indépendants risquent de continuer à dépendre en partie des réparateurs agréés pour l'information technique. Or,

---

[237] A noter que la jurisprudence concerne rarement les voitures de luxe.

[238] Cf. section 2 partie IV.

[239] La levée des différents obstacles à une pleine concurrence entre le canal constructeur et le canal indépendant reste cependant souhaitable, que la clause de réparation soit finalement introduite dans le droit national français ou non.

[240] Bien que certains logiciels de chiffrage offrent théoriquement la possibilité d'introduire dans la base de données des références non-OEM, elle ne serait utilisée que de manière marginale.

la FFC Carrosserie[241] suggère dans sa contribution que cette relation de dépendance liée à l'informatique peut contraindre les carrossiers à acheter des pièces de carrosserie à des réparateurs agréés plutôt qu'à des distributeurs indépendants[242]. Enfin, les restrictions éventuelles figurant dans les contrats liant les constructeurs aux équipementiers doivent faire l'objet d'un examen attentif : il ne faudrait pas que se substituent à la protection des pièces visibles des obstacles contractuels à la présence des équipementiers sur le marché des pièces visibles de rechange.

3. LA NÉCESSITÉ D'UNE PÉRIODE TRANSITOIRE AVANT LA MISE EN PLACE D'UNE CLAUSE DE RÉPARATION

245. Les développements précédents ont montré les avantages de la mise en place d'une clause de réparation sur le marché français, les risques évoqués notamment par les constructeurs pouvant être relativisés. Pour autant, une période transitoire s'avère appropriée pour plusieurs raisons.

a) Pour ne pas aggraver les difficultés actuellement rencontrées par les constructeurs français

246. Compte tenu des difficultés actuelles que traversent les constructeurs français et leur réseau, tenant à des facteurs conjoncturels mais aussi structurels, de positionnement commercial[243], la mise en place d'une clause de réparation dans l'immédiat priverait les constructeurs français et leur réseau de marges substantielles. Ceci creuserait leurs déficits et pourrait menacer, par ce biais uniquement, leur compétitivité et l'emploi dans ce secteur (voir développements aux paragraphes 218 et 233-234).

247. En revanche, à long terme, il ne semble pas qu'un modèle économique reposant uniquement sur les marges réalisées sur l'après-vente, la vente de véhicules étant déficitaire ou dégageant des marges très faibles, soit souhaitable, tant pour les consommateurs[244] que pour l'industrie automobile dans son ensemble, l'après-vente étant

---

[241] Fédération française de la carrosserie.

[242] La FFC Carrosserie précise ainsi dans sa contribution : « L'accès aux informations techniques des constructeurs doit être réel (toutes les informations et immédiateté de l'accès) pour les réparateurs indépendants. Si cet accès n'est pas réel, les réparateurs indépendants continueront à se fournir en pièces dans le réseau constructeur pour bénéficier des « arrangements » existant aujourd'hui qui peuvent être décrits de la façon suivante : « *tu m'achètes les pièces, je te fournis ce dont tu as besoin pour tout ce qui est « codes défauts » et réinitialisation des ordinateurs de bord* ». L'absence d'accès réel aux informations techniques rendra la fin du monopole, dont disposent aujourd'hui les constructeurs en matière de pièces, très théorique et il n'y aura donc pas de baisse de prix ! ».

[243] Voir notamment le Rapport de Monsieur Sartorius en date du 11 septembre 2012, intitulé « Rapport à Monsieur le Ministre du Redressement productif sur la situation de PSA Peugeot Citroën », qui au sujet de la situation du groupe PSA, soulève deux difficultés d'ordre structurel pour le groupe PSA : un positionnement sur les segments moyen de gamme, B et C, les plus concurrentiels et une trop faible internationalisation.

[244] Voir développements aux paragraphes 189 à 202.

un secteur en déclin et le marché des pièces visibles de rechange pouvant faire l'objet d'une libéralisation au niveau européen.

248. Il apparaît donc nécessaire de prévoir une ouverture du marché des pièces visibles à un horizon ferme, tout en adoptant une approche pragmatique à court terme, en accordant du temps aux constructeurs français pour résoudre leurs difficultés actuelles et adapter leur modèle économique aux évolutions de la demande.

b) Pour permettre aux différents acteurs de se préparer à l'ouverture du marché

249. A l'instar de nombreux acteurs qui ont contribué à la consultation publique, l'Autorité de la concurrence est consciente de la nécessité d'une période de transition préalable à l'introduction d'une clause de réparation, afin, notamment, que les équipementiers présents en France se préparent à l'ouverture à la concurrence du marché des pièces visibles. A l'inverse, maintenir le régime actuel pourrait constituer un handicap pour les équipementiers présents en France, si leurs concurrents étrangers sont déjà en mesure de développer plus efficacement leur activité dans le cadre d'un régime national moins restrictif, leur permettant de produire et de commercialiser un plus grand nombre de pièces détachées. Certaines contributions soulignent que les équipementiers français risqueraient alors de se retrouver en position de faiblesse par rapport aux équipementiers présents dans des pays ayant libéralisé leur marché plus tôt, comme par exemple les équipementiers allemands.

250. A cet égard, certains observateurs suggèrent qu'il suffirait que l'Allemagne ou la France inscrivent la clause de réparation dans le droit pour que la situation change au niveau européen et que la clause de réparation soit adoptée par le Conseil de l'Union européenne. L'éventualité d'une libéralisation subie, à laquelle la France n'aurait pas nécessairement le temps de se préparer, ne doit donc pas être négligée. Les ministres allemands actuels de la justice et des affaires étrangères se sont prononcés en faveur d'une mise en place de la clause de réparation dans le droit en Allemagne et certains observateurs suggèrent que la libéralisation du marché des pièces visibles de rechange pourrait venir de l'Allemagne[245]. La France risquerait alors de se voir imposer une libéralisation de son marché des pièces visibles de rechange, sans avoir eu le temps de s'y préparer. Un tel retard risquerait de nuire aux équipementiers présents sur son territoire ou du moins de les priver de toutes les opportunités permises par une libéralisation au niveau européen.

251. Dans ces conditions, l'Autorité recommande une ouverture totale du marché des pièces visibles de rechange à un horizon de temps ferme, tout en laissant aux acteurs de l'industrie automobile le temps de se préparer à cette ouverture et de résoudre leurs difficultés actuelles. Si la décision de principe appartient aux pouvoirs publics, de même que la voie de transition la plus appropriée, il est souhaitable que l'ouverture soit progressive et maîtrisée.

252. Une durée de transition de quatre à cinq ans pourrait être suffisamment longue pour permettre aux différents acteurs de se préparer à une ouverture du marché. Elle resterait

[245] Voir l'article du magazine Autoactu.com en date du 13 janvier 2012 : « *La libéralisation des pièces de carrosserie pourrait venir de l'Allemagne* ».

néanmoins suffisamment brève pour se prémunir contre un risque d'impréparation face à l'ouverture possible du marché au niveau européen, mais aussi pour inciter les différents acteurs du marché à consentir des investissements en prévision d'une ouverture dont ils doivent être assurés qu'elle se produira à une échéance suffisamment rapprochée.

4. QUELLE TRANSITION ? COMMENT ?

253. Différentes modalités de transition sont envisageables, qui nécessitent, d'une part, d'arbitrer entre un assouplissement en droit ou de fait de la protection des pièces visibles (a), d'autre part, de délimiter le champ de cet assouplissement (b). Durant cette période transitoire, celui-ci pourrait en effet ne s'appliquer qu'au-delà d'une certaine période de commercialisation du véhicule, ne concerner que les équipementiers d'origine, ou enfin que certaines familles de pièces[246].

a) Un assouplissement en droit ou de fait ?

254. Un assouplissement de fait (par opposition à un assouplissement en droit, c'est-à-dire inscrit dans la loi) de la protection par le droit des dessins et modèles et le droit d'auteur des pièces visibles pour la rechange consisterait, à l'instar du régime actuellement en vigueur en Allemagne, à obtenir des constructeurs l'engagement de pas entamer de procédures contentieuses ou amiables visant à faire valoir leurs droits sur les dessins et modèles ou leurs droits d'auteur sur les pièces visibles de rechange. En cas de rupture de cet engagement par les constructeurs, la clause de réparation serait inscrite dans le droit.

i) Les avantages d'un assouplissement de fait

255. L'option d'un engagement des constructeurs présente les avantages suivants :

- un engagement pourrait être mis en place rapidement ;
- il permettrait de tester les effets d'une libéralisation ;
- il aurait le mérite de prévenir des contentieux qui pèsent sur les équipementiers et les distributeurs, puisque les détenteurs des droits de propriété intellectuelle s'engageraient à ne pas faire valoir leurs droits par le biais de contentieux ;
- enfin, il présenterait des avantages en termes de réciprocité, en plaçant les opérateurs du secteur de l'après-vente automobile français dans une situation identique à celle de leurs concurrents allemands tout en autorisant des adaptations

[246] Il convient de noter au préalable que la proposition des constructeurs d'un assouplissement se limitant à offrir aux équipementiers d'origine la possibilité de commercialiser des pièces de vitrage et d'optique, en échange du versement d'une redevance au constructeur n'apporte que peu de changements par rapport à la situation actuelle : d'une part, plusieurs fabricants de vitrage et d'optique commercialisent déjà les pièces visibles qu'ils fabriquent sur le marché de la rechange, sans nécessairement verser de redevance aux constructeurs ; d'autre part, à moins d'être fixée règlementairement – ce qui paraît difficilement envisageable –, le versement d'une redevance de licence pourrait limiter très significativement la pression concurrentielle qu'est susceptible d'exercer l'équipementier sur le constructeur (voir développements relatifs au « scénario 2 » , §238 du présent avis).

graduelles sur ce sujet au fur et à mesure des choix effectués par nos partenaires commerciaux, notamment l'Allemagne.

ii) Les limites d'un assouplissement de fait

256. Mais un assouplissement dans les faits plutôt que dans le droit comporte les risques suivants, sachant que la plupart des avantages présentés ci-dessus seraient a priori également obtenus par un assouplissement dans le droit[247] :

- le retour à la situation antérieure étant plus facile par rapport à un assouplissement dans le droit, les équipementiers – notamment de second rang – pourraient hésiter à investir suffisamment pour pénétrer de façon significative le marché des pièces visibles de rechange ;
- de même, la menace de recourir à la loi en cas de non-respect de leur engagement par les constructeurs doit être suffisamment crédible pour que l'engagement soit respecté par les constructeurs.

257. Par conséquent, le recours à un engagement des constructeurs, dépourvu de fondement légal, risque au total, de produire moins de bénéfices qu'une transition inscrite dans la loi.

b) Quel champ d'assouplissement pendant la période transitoire ?

258. L'Autorité considère qu'un assouplissement dans le droit est préférable à un assouplissement dans les faits. S'agissant du champ de cet assouplissement pendant la période transitoire, trois options sont possibles : une ouverture graduelle en fonction de l'âge des modèles de véhicules (i), une ouverture limitée aux équipementiers d'origine pendant la période de transition (ii), ou une ouverture graduelle par type de pièces (iii). Dans les trois cas, il n'apparaît pas souhaitable que la possibilité de fabriquer et de commercialiser les pièces soit conditionnée au versement d'une redevance. Une telle option risquerait de paralyser l'ouverture du marché, pour les raisons exposées dans l'analyse du scénario 2 au paragraphe 238.

i) Un assouplissement graduel en fonction de l'âge des modèles de véhicules n'apparaît pas viable

259. Une première option, évoquée dans le document de consultation publique, consiste à n'ouvrir le marché des pièces visibles de rechange que pour les modèles de véhicules d'un certain âge, puis à diminuer au fur et à mesure du temps l'âge à partir duquel les pièces visibles de marque constructeur pourraient être concurrencées. Cependant, ainsi que l'ont souligné certaines contributions à la consultation publique, cette option comporte plusieurs inconvénients, sans présenter d'avantage manifeste par rapport aux autres options :

[247] En effet, une ouverture partielle du marché dans le droit permettrait également de tester les effets d'une libéralisation. Un assouplissement de fait ne permettrait pas de prévenir des contentieux sur les segments ne faisant pas l'objet d'un engagement. Enfin, si la France inscrit dans le droit la clause de réparation à une échéance inscrite à l'avance dans la loi, il est probable que le Conseil européen adopte la mise en place d'une clause de réparation au niveau de l'Union européenne à cette échéance.

- Comme souligné au paragraphe a)237 (scénario 1), restreindre le marché en fonction de l'âge du véhicule conduirait à limiter significativement les débouchés, ce qui risque d'avantager les équipementiers implantés dans des pays ayant déjà libéralisé la fabrication de pièces visibles pour le marché de la rechange automobile, au détriment des équipementiers localisés en France. L'ouverture, bien que progressive, doit néanmoins être d'une ampleur suffisante pour inciter les acteurs à investir et à entrer sur le marché.
- Cette option serait en outre difficile à mettre en œuvre en pratique, puisqu'elle implique d'identifier correctement les références de pièces appartenant aux modèles de véhicules ayant l'âge requis. Ces incertitudes sur la date à partir de laquelle les pièces visibles pourraient être commercialisées par les équipementiers risquent d'entraîner des litiges avec les constructeurs, limitant les incitations des équipementiers à investir dans la fabrication de ces pièces et des distributeurs à faire figurer ces pièces dans leurs catalogues.

ii) Une ouverture du marché limitée aux équipementiers d'origine pendant la période de transition serait plus appropriée, mais n'apparaît pourtant pas pleinement satisfaisante

260. Une ouverture du marché des pièces visibles limitée aux équipementiers d'origine présente plusieurs avantages :

- Cette transition serait neutre en termes d'emplois, puisque les équipementiers d'origine fabriquent déjà les pièces pour le compte des constructeurs.
- Elle permettrait aux équipementiers de second rang présents en France de se préparer à l'ouverture du marché à l'issue de la période de transition. Il s'agit notamment d'un avantage par rapport à l'option i), qui, elle, offre aux équipementiers de second rang déjà présents sur des marchés libéralisés la possibilité d'entrer sur le marché français dès la période de transition. Ceux-ci prendraient toutefois un avantage concurrentiel sur les équipementiers de second rang présents en France, non préparés à l'ouverture du marché.

261. Cependant, plusieurs inconvénients sérieux sont de nature à limiter les effets bénéfiques d'une telle transition :

- Les équipementiers d'origine, s'ils ne sont pas menacés par l'entrée d'équipementiers de second rang sur le marché des pièces visibles de rechange à une échéance définie et suffisamment courte, risquent d'être peu enclins à concurrencer frontalement les constructeurs, qui sont également leurs clients. Dans ce cas, une ouverture du marché des pièces visibles limitée aux équipementiers de première monte pourrait n'avoir que peu d'effets sur le prix ou l'intensité de la concurrence[248] (voir développements supra concernant le scénario 4 aux paragraphes 240-241).

[248] Les prix pratiqués par ces équipementiers pourraient ainsi être relativement proches de ceux des constructeurs, d'autant que les pièces revendues par les constructeurs leur sont fournies par ces mêmes

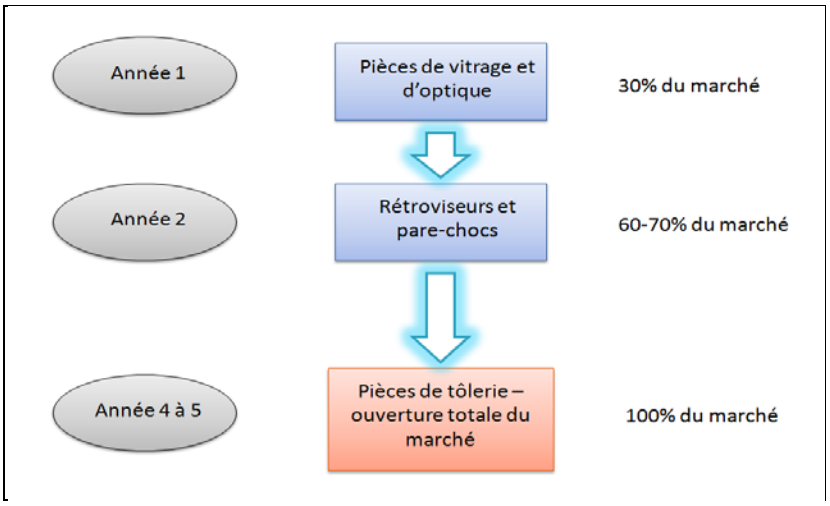
- Les distributeurs de pièces, qui achèteraient les pièces visibles produites par les équipementiers, pourraient être réticents à commander des pièces à des opérateurs dont ils ne peuvent savoir à l'avance s'ils sont équipementiers d'origine. La crainte d'une sanction pénale en cas d'achat à un équipementier de second rang pourrait ainsi limiter les bénéfices attendus de cette période transitoire.

262. En définitive, cette option d'une ouverture transitoire limitée aux équipementiers de première monte ne peut être envisagée que dans l'hypothèse d'une ouverture totale du marché à la concurrence, inscrite dans la loi et prévue à une échéance suffisamment brève. Elle présente en outre moins d'attrait qu'une ouverture progressive par type de pièce, présentée ci-dessous.

iii) Une ouverture progressive par type de pièces est l'option la plus pertinente

263. Une dernière option consisterait à lever la protection offerte par le droit des dessins et modèles et le droit d'auteur uniquement pour certaines catégories de pièces visibles et à étendre progressivement le champ de cette ouverture. En revanche, l'ensemble des équipementiers (tant les équipementiers d'origine que les équipementiers de second rang) seraient autorisés à concurrencer les constructeurs pour la fabrication et la vente de ces pièces. Un assouplissement progressif de la protection des dessins et modèles par type de pièces pourrait se faire, à titre d'exemple, selon le schéma suivant :

Schéma 2 – Proposition d'assouplissement progressif de la protection par type de pièces



Source : Autorité de la concurrence

264. L'ouverture du marché débuterait ainsi par exemple par les pièces de vitrage et d'optique, que les équipementiers d'origine peuvent, pour la plupart, d'ores et déjà commercialiser. Le marché pourrait être ouvert un an plus tard aux rétroviseurs et aux pare-chocs, pièces généralement également fabriquées par des équipementiers, mais sur lesquelles les

---

équipementiers qu'ils concurrencent ensuite sur le marché de la rechange. En outre, comme développé dans la partie III ci-après, les restrictions à l'utilisation des outillages incluses dans les contrats de première monte pourraient limiter la concurrence des équipementiers d'origine.

constructeurs ont actuellement le monopole de la revente. Enfin, l'ouverture à la concurrence à l'ensemble des pièces visibles, notamment aux pièces de tôleries fabriquées par les constructeurs, pourrait n'intervenir qu'au bout de deux ou trois ans après cette deuxième étape.

265. En l'absence de mise en place à une échéance claire, et suffisamment mobilisatrice pour inciter aux changements nécessaires dans l'industrie, cet assouplissement pourrait n'avoir que des effets limités sur la concurrence. En effet, comme indiqué précédemment (§156), les carrossiers, principaux acheteurs de pièces visibles, tendent à grouper leurs commandes auprès d'un seul fournisseur, pour des raisons logistiques notamment. Le fait que certaines pièces continuent de n'être commercialisées qu'au sein du réseau agréé pourrait conduire les carrossiers à ne s'approvisionner de préférence qu'auprès de ces réseaux, à l'exception des pièces de vitrage, souvent remplacées isolément[249].

266. Cependant, cette option présente plusieurs avantages par rapport aux autres options :

- le marché serait ouvert à l'ensemble des fabricants potentiels d'une catégorie de pièces donnée : les équipementiers d'origine seraient donc plus incités à concurrencer leur donneur d'ordre sur l'après-vente, de crainte que des prix trop élevés ne permettent l'arrivée et/ou le développement sur ce marché d'autres équipementiers. Ils seront donc plus incités à baisser leurs prix que dans l'option consistant à limiter l'ouverture du marché aux équipementiers d'origine pendant la période de transition ;
- l'identification des pièces qu'il est possible de fabriquer et de commercialiser serait a priori aisée[250]. Les distributeurs n'auraient par ailleurs aucune réticence à commander ces pièces auprès des équipementiers, puisque tant les équipementiers d'origine que leurs concurrents seraient autorisés à fabriquer et commercialiser ces pièces ;
- de plus, durant la période transitoire, l'ouverture ne concernerait que des pièces fabriquées par des équipementiers (vitrage, optique, rétroviseurs, pare-chocs) plutôt que par les constructeurs. Les risques en termes d'emplois chez les constructeurs seraient donc minimisés, dans la mesure où les équipementiers d'origine sont les mieux placés pour conquérir des parts de marché, avec un effet neutre en termes d'emplois.

c) Conclusion

267. L'examen des différentes options de transition conduit l'Autorité à recommander une suppression progressive de la protection des pièces visibles de rechange inscrite dans le droit, la progressivité de l'application de la clause de réparation pouvant faire l'objet de

[249] Ceci explique le développement de spécialistes du vitrage. A l'inverse, les pièces telles que les optiques, les rétroviseurs ou les pare-chocs sont souvent remplacées en même temps que les pièces de carrosserie, qui resteraient pendant quelques années protégeables au titre du droit des dessins et modèles.

[250] Les pièces visibles étant souvent composées de plusieurs composants, qui peuvent être vendus séparément, il conviendra d'établir à l'aide des professionnels du secteur une liste précise des pièces ouvertes à la concurrence.

décrets successifs. En ce qui concerne les différentes modalités de transition, l'option iii) d'une ouverture graduelle du marché par type de pièces à l'ensemble des équipementiers, apparaît la plus souhaitable, étant à la fois susceptible d'emporter le plus d'effets bénéfiques pour les consommateurs comme pour la vitalité à long terme de la filière industrielle elle-même, tout en limitant les risques de court-terme sur l'emploi.

III. Les freins à la commercialisation des pièces de rechange par les équipementiers

268. 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 « non-OEM ») sur le canal indépendant.

269. 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). En effet, la disponibilité des pièces sur le canal indépendant 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 distributeurs agréés ou indépendants, d'acquérir leurs pièces également auprès des équipementiers permet de mettre le constructeur en concurrence avec les équipementiers et encourage ainsi une diminution des prix.

270. 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 auprès des équipementiers. Si les pièces nécessaires à une réparation ne sont pas disponibles sur le canal indépendant, les réparateurs indépendants doivent alors s'approvisionner en pièces OEM auprès des distributeurs agréés (RA1), qui sont généralement également leurs concurrents[251]. Ces pièces sont souvent acquises à des prix plus élevés, notamment en raison de la faiblesse des volumes commandés. En outre,

[251] En effet, le système de distribution sélective qualitative interdit le plus souvent un approvisionnement direct des distributeurs indépendants auprès des RA1 ou des constructeurs en vue de la revente des pièces aux réparateurs indépendants. Les réponses de la Commission européenne aux « questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile », publiées le 27 août 2012, précisent néanmoins que lorsque les distributeurs indépendants ont une position *d'intermédiaire* entre un distributeur agréé et un réparateur indépendant, c'est-à-dire qu'ils reçoivent des instructions de la part d'un réparateur indépendant pour acheter une commande donnée, les constructeurs ne peuvent interdire à leurs distributeurs agréés de vendre des pièces détachées à des réparateurs indépendants par ces intermédiaires (voir réponse à la question 12 du document publié par la Commission européenne). Cette clarification du règlement devrait donc faciliter les achats de pièces auprès du canal constructeur.

des opérateurs ont indiqué que les délais de livraison pouvaient être plus longs qu'auprès des distributeurs indépendants. Ainsi, l'indisponibilité des pièces auprès des équipementiers, même si elle ne se traduit pas par une incapacité de procéder aux réparations pour les réparateurs indépendants, peut entraîner un renchérissement des pièces. Enfin, dans les DOM, une plus grande disponibilité des pièces non-OEM dans le canal indépendant permettrait aux réparateurs de mettre davantage en concurrence le distributeur local agréé par le constructeur avec les grossistes et distributeurs indépendants implantés dans ces départements.

271. Certaines pièces de rechange sont absentes du canal indépendant pour des raisons liées aux droits de propriété intellectuelle, notamment les pièces de rechange visibles protégées par le droit des dessins et modèles. Cette question fait l'objet d'un traitement spécifique dans ce document (cf. section 2 partie II supra, « La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles »). Cependant, même pour des pièces non-visibles, il existe des problèmes de disponibilité des pièces sur le canal indépendant, en particulier pendant les premières années de commercialisation d'un modèle de véhicule (A). Si l'indisponibilité de certaines pièces s'explique fréquemment par l'insuffisance de la demande, un certain nombre de clauses contractuelles présentes dans les contrats liant les constructeurs et les équipementiers, considérées de manière générale, pourraient renchérir les pièces vendues sur le canal indépendant et/ou freiner, retarder, voire empêcher la commercialisation de pièces de rechange par l'équipementier sur le canal indépendant (B).

A. LA DISPONIBILITÉ DES PIÈCES DE RECHANGE SUR LE CANAL INDÉPENDANT

272. Une part non négligeable des pièces de rechange sont indisponibles dans le canal indépendant, en particulier pendant les premières années de commercialisation d'un modèle de véhicule. Ce constat émane des opérateurs du canal indépendant interrogés par l'Autorité de la concurrence (1) et a pu être confirmé à partir de données sur la disponibilité des pièces (2).

1. LE CONSTAT DES OPÉRATEURS DU CANAL INDÉPENDANT

273. Les distributeurs indépendants de pièces de rechange ont indiqué rencontrer des problèmes pour s'approvisionner en pièces détachées durant les premières années de commercialisation des modèles, subissant un délai plus ou moins long pour accéder aux pièces de rechange, pouvant aller de trois mois à plusieurs années[252]. Selon les distributeurs indépendants, la proportion de pièces indisponibles dans le canal indépendant apparaît non négligeable, et concerne des profils de pièces variés[253], sachant qu'au moins

[252] En outre, certaines pièces ne sont jamais disponibles sur le canal indépendant, ou alors dans des délais beaucoup plus longs.

[253] Notamment : échappement ; pièces techniques ; optiques ; airbags ; pièces électroniques (comme les calculateurs, injecteurs nouvelle génération, injecteurs commonrail) ; joints spécifiques ; durites haute

un opérateur a également précisé que la proportion de pièces indisponibles directement auprès des équipementiers avait tendance à augmenter.

274. Pour l'ensemble de l'Europe, la FIGIEFA[254] estime à environ 15 % le taux d'approvisionnement des réparateurs indépendants en pièces non visibles auprès du canal constructeur pour des raisons d'indisponibilité des pièces[255]. Cet ordre de grandeur est confirmé par les données d'un réseau de réparateurs indépendants.

275. Pour leur part, les équipementiers admettent l'existence d'un délai de commercialisation vers le canal indépendant, qui peut aller de plusieurs mois à plusieurs années. Pour certaines pièces, les délais de commercialisation sur le canal indépendant seraient liés à l'insuffisance de la demande émanant du canal indépendant les premières années de commercialisation du véhicule. En effet, une très grande majorité de véhicules sont traités par le réseau agréé durant les deux premières années de vie du véhicule. Ce délai peut aussi être lié à des contraintes de capacité durant les premières années suivant la commercialisation d'un modèle, les pièces fabriquées pouvant alors servir en priorité au montage des véhicules neufs. Cependant, comme le soulignent plusieurs contributions, les délais de commercialisation des pièces peuvent aussi être dus à des obstacles contractuels opposés par le constructeur, liés en particulier à l'utilisation d'un outillage spécifique, de droits de propriété intellectuelle, ou encore à l'impossibilité de démarquer les pièces du logo constructeur.

2. ANALYSE DE DONNÉES RELATIVES À LA DISPONIBILITÉ DES PIÈCES DE RECHANGE

a) Données sur la disponibilité des pièces

276. L'Autorité a cherché à appréhender l'ampleur de l'indisponibilité des pièces de rechange pour les modèles récents de véhicules (commercialisés entre 2008 et 2010) sur le canal indépendant en demandant aux trois principaux distributeurs indépendants présents sur le marché français d'indiquer, parmi une liste de 1969 références appartenant à des familles de pièces « de grande vente » (« échantillon n°1 »)[256], les pièces indisponibles dans leur catalogue électronique. Elle a également demandé aux huit distributeurs indépendants les plus importants d'indiquer le taux de disponibilité de pièces « de très grande vente »

---

pression ; pièces d'essieu ; disque avec roulement intégré ; vannes EGR ; pavillon, pompe, amortisseurs, serrurerie…

[254] Fédération Internationale des Grossistes, Importateurs et Exportateurs en Fournitures Automobiles.

[255] A priori, le taux d'indisponibilité des pièces, s'il était exprimé en pourcentage de références et non en volumes de pièces vendues, serait supérieur à ce taux de 15 %. En effet, les pièces indisponibles sont souvent des pièces peu vendues.

[256]Ces 1969 références ont été sélectionnées parmi les familles de pièces les plus changées (hors filtration, embrayages, batteries et pneumatiques) et pour les trois modèles de véhicules neufs les plus vendus au cours du premier semestre 2011, dans leur version commercialisée entre 2008 et 2010 par les constructeurs suivants : RENAULT (et DACIA), PSA (PEUGEOT et CITROEN), FORD, FIAT, TOYOTA et VOLKSWAGEN.

(« échantillon n°2 »)[257] utilisées dans le cadre de l'entretien courant, pour 54 modèles commercialisés en 2010 ou 2011, correspondant à 18 marques différentes de véhicules.

277. Sur l'échantillon n°1, le taux de disponibilité des pièces est de 67 %, ce taux étant croissant avec l'âge de commercialisation du modèle, comme le montre le tableau ci-après.

Tableau 7 - Taux de disponibilité des pièces de véhicules commercialisés en 2008, 2009 et 2010

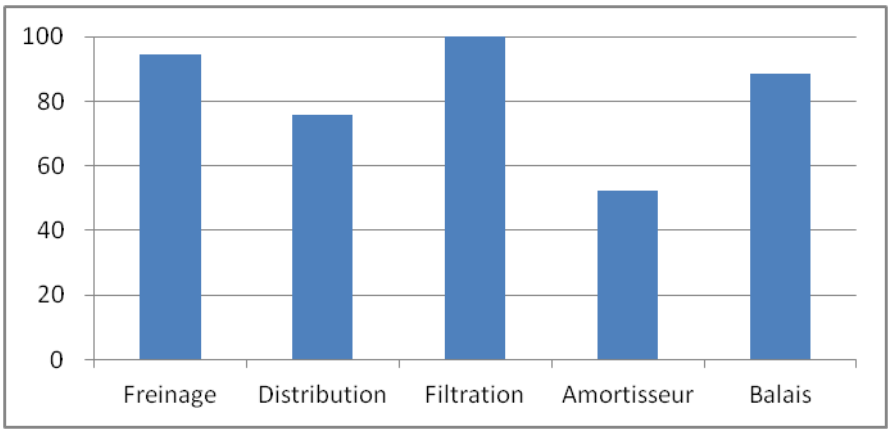
	2008	2009	2010	2008-2010
Taux de disponibilité	75 %	67 %	56 %	67 %
Nombre d'observations de l'échantillon	640	868	461	1 969

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

278. L'analyse de l'échantillon n°2 montre que 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.

[257] Plaquettes de frein (freinage), courroies de distribution (distribution), filtres à huile (filtration), amortisseurs, et balais d'essuie-glace.

Graphique 11 - Taux de disponibilité moyens pour les pièces de très grande vente[258]



Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmises par huit distributeurs 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 distributeurs ayant fourni leurs taux de disponibilité s'élève à 51 %.

b) Des taux d'indisponibilité liés à la faiblesse de la demande durant les premières années de commercialisation

279. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs relèvent qu'une part importante des références de pièces composant ces deux échantillons sont très peu, voire pas vendues pendant les premières années de commercialisation du véhicule. Ainsi, même si ces échantillons sont constitués de pièces de grande vente et de très grande vente sur l'ensemble du parc, leur remplacement n'intervient souvent que plusieurs années après la vente du véhicule. C'est par exemple le cas des pièces d'usure, comme les amortisseurs et les courroies de distribution, qui ne sont changées en moyenne qu'au bout de 100 000 kilomètres. Etant donné les lois de roulage des ménages français, ces pièces ne sont donc changées qu'au bout de 5 ans ou plus en moyenne. Or, dans la mesure où les échantillons se limitent aux premières années de commercialisation d'un modèle, les références de pièces correspondantes sont généralement peu demandées.

280. Ainsi, pour deux constructeurs dont les références représentent 55 % de l'échantillon n°1, la consultation publique a montré que 70 % des références de l'échantillon n°1 ont été vendues moins de 250 fois par ces constructeurs en 2011 en France, 18 % n'ayant pas été vendues du tout en 2011. Les taux d'indisponibilité constatés seraient donc, d'après les constructeurs, principalement liés à l'absence de débouché pour les pièces concernées. Pour ces deux constructeurs, si l'on se limite aux pièces vendues plus de 250 fois en 2011 en France, le taux de disponibilité passe de 60 % à 92 %. Si l'on se limite aux pièces

[258] 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.

vendues plus de 1000 fois par ces constructeurs en 2011 (201 références), 7 références sont indisponibles, soit un taux de disponibilité de 96,5 %. De même, pour deux marques de véhicules de l'échantillon n°2 représentant chacune 29 références (soit environ 20 % de l'échantillon n°2), le taux de disponibilité passerait à 100 % en 2012 pour chaque famille de pièces, si l'on supprime de l'échantillon les références dont le volume de vente était marginal en 2011[259].

281. En conclusion, selon les constructeurs, les cas d'indisponibilité relevés dans le document de consultation publique s'expliqueraient principalement par la faiblesse de la demande. De plus, dans la mesure où les pièces indisponibles correspondent pour la plupart à des pièces peu vendues, les effets de leur indisponibilité sur la concurrence ne seraient pas très significatifs.

c) Ces données mettent néanmoins en lumière l'existence de problèmes de disponibilité de certaines pièces sur le canal indépendant

282. Plusieurs constatations relativisent la portée de l'argumentaire des constructeurs, selon lequel les cas d'indisponibilité constatés découleraient exclusivement du faible niveau de la demande et n'affecteraient donc pas le marché de la vente de pièces de rechange. Premièrement, les coûts marginaux de fabrication et de distribution des pièces sont très faibles pour des équipementiers de première monte, l'outillage étant généralement utilisé principalement pour les besoins de la première monte. Ainsi, si l'équipementier vend déjà d'autres pièces sur le canal indépendant, compte tenu de la quasi-absence de coûts fixes supplémentaires, son intérêt consisterait à mettre à disposition un grand nombre de pièces sur le canal indépendant, même si elles sont encore peu demandées durant les premières années de commercialisation d'un modèle. De plus, dans la mesure où la production de pièces de rechange ne se limite pas au territoire français, la faiblesse de la demande mise en avant par les constructeurs doit être relativisée : la demande européenne voire mondiale pour chaque référence de pièce est a priori nettement supérieure à la demande nationale indiquée par les constructeurs[260].

283. Deuxièmement, l'Autorité a constaté, au travers d'un questionnaire envoyé aux équipementiers, qu'au moins 12,9 %[261] des cas d'indisponibilités de pièces étaient liés directement au fait que le constructeur était propriétaire des outillages spécifiques nécessaires à la fabrication des pièces en question. En outre, parmi les 25,8 % d'indisponibilités liées à « *une demande trop faible* » et les 17,2 % d'indisponibilités liées à « *l'absence de l'équipementier sur le canal indépendant* », le constructeur est propriétaire des outillages dans 41,5 % des cas[262]. Or, le fait que le constructeur soit

[259] Le taux de disponibilité estimé par les constructeurs peut aussi avoir augmenté en raison du décalage temporel entre les relevés des constructeurs datant d'avril 2012 et l'analyse réalisée par l'Autorité de la concurrence à partir de relevés remontant à août 2011.

[260] 22 % seulement de la production mondiale de véhicules particuliers des deux constructeurs français est vendue en France en 2011 (source : chiffres du Tableau de bord automobile 2011 du CCFA).

[261] Voir Tableau 8 infra.

[262] Sachant que dans 50,5 % des cas, l'équipementier n'a pas précisé qui était propriétaire de l'outillage.

propriétaire des outillages peut être associé à certaines limitations de ventes de pièces par l'équipementier. Notamment, les clauses contractuelles analysées infra *(*cf. §298 à 315) élèvent le seuil critique de demande à partir duquel il est profitable pour l'équipementier de commercialiser des pièces, si bien que dans certains cas il n'est pas possible de produire les pièces à destination du canal indépendant.

284. Troisièmement, certaines pièces de l'échantillon n°1 faisant l'objet d'une demande substantielle ne sont pas disponibles sur le canal indépendant :

- Par exemple, pour les deux constructeurs ayant fourni le détail des ventes de chaque référence de l'échantillon n°1[263], sept références vendues plus de 1000 fois en 2011, sur un total de 201 références, ne sont pas disponibles sur le canal indépendant. De plus, huit références indisponibles sur ce canal ont généré chacune à l'aval un chiffre d'affaires de détail de plus de 100 000 euros HT en 2011[264], dont quatre radiateurs, un injecteur et deux « *kits entraînement accessoire* »[265].

- Les radiateurs et les injecteurs indisponibles représentent une part importante des ventes de radiateurs[266] et d'injecteurs[267] (environ 20 %). Pourtant, ces pièces figurent parmi les 20 types de pièces de l'échantillon n°1 (58 types de pièces au total) ayant généré le plus de chiffre d'affaires pour les deux constructeurs qui ont fourni des données sur leurs ventes de pièces référencées dans l'échantillon n°1.

[263] Représentant 55 % de l'échantillon.

[264] Le chiffre d'affaires aval a été estimé en multipliant les volumes de ventes communiqués par les constructeurs par le prix de vente conseillé HT.

[265] Il s'agit des courroies d'accessoires, des galets tendeurs/enrouleur et de toutes les pièces dont le remplacement est recommandé avec la courroie d'accessoire.

[266] Ce constat concernant les radiateurs est confirmé par les données d'un distributeur indépendant, qui ne parvient pas à se procurer près de 25 % des références de radiateurs de son catalogue auprès des équipementiers. Dans la mesure où ces pièces non disponibles sont indispensables à ce distributeur indépendant pour pouvoir offrir aux réparateurs indépendants une gamme suffisamment large de pièces, celui-ci cherche à s'approvisionner auprès du réseau agréé constructeur, notamment à l'étranger, en contournant le système de distribution sélective adopté par les constructeurs. Ces pièces « captives » ne peuvent ainsi être acquises qu'en faible quantité, à des conditions tarifaires moins avantageuses par rapport aux pièces disponibles directement auprès des équipementiers, puisque les constructeurs sont en monopole sur ces pièces. Selon cet opérateur, le fait qu'une part significative de ces pièces ne soit pas commercialisées auprès du canal indépendant pose donc problème, ce d'autant plus que la proportion de pièces indisponibles aurait tendance à augmenter du fait de « *restrictions accrues sur l'outillage* ». Parmi les références non disponibles du distributeur indépendant précité, et concernant les 6 principaux constructeurs, 7 références ont été vendues plus de 750 fois en 2011, ce qui représentait un chiffre d'affaire de détail de 4,2 M€ environ en France.

[267] Sur 32 cas d'indisponibilité d'injecteurs dans l'échantillon n°1, 19 sont liés à des restrictions dans le contrat d'outillage.

- Un certain nombre de familles de pièces ne sont jamais disponibles. Parmi elles, les calculateurs, et ce quelle que soit l'année de commercialisation du véhicule, et ce bien qu'ils représentent des chiffres d'affaires significatifs[268].

- Enfin, certaines familles de pièces ont des taux d'indisponibilité très élevés, car les équipementiers qui les fabriquent, en dépit de leur très grande taille, ne commercialisent aucune pièce sur le canal indépendant, ce quel que soit le niveau de la demande et l'année de commercialisation du véhicule (cf. §296 à 297). C'est par exemple le cas des pots catalytiques, dont 80 % des références de l'échantillon (53 références sur 65), représentant environ 45 % des ventes de pots catalytiques en volume et en valeur, sont indisponibles.

285. Quatrièmement, ces indisponibilités, même si elles peuvent concerner des pièces encore peu demandées, sont susceptibles d'affecter la concurrence sur l'après-vente automobile, à tout le moins sur certains marchés de pièces de rechange particulièrement concernés par l'indisponibilité des pièces. La mise à disposition d'une gamme très large de références de pièces est en effet nécessaire pour qu'un distributeur soit choisi comme fournisseur principal d'un réparateur. Ainsi, les distributeurs possèdent dans leur catalogue un grand nombre de pièces peu vendues, voire très peu vendues[269]. Un des principaux distributeurs indépendants, interrogé sur ce point, a indiqué que 98 % des références de pièces qu'il a vendues au moins une fois en 2011 ont été vendues moins de 250 fois en 2011. De même, les données concernant les ventes de deux distributeurs agréés présents dans les DOM[270] confirment que la très grande majorité des pièces figurant au catalogue est constituée de références de pièces très peu vendues. Pour ces deux distributeurs, parmi les références vendues au moins une fois, environ 40 % des références n'ont été vendues qu'une seule fois, environ 85 % des références ont été vendues moins de 100 fois, et seules 0,5 % environ ont été vendues plus de 250 fois. La mise à disposition dans le canal indépendant de larges gammes de pièces – comprenant notamment des références peu vendues – aux grossistes indépendants est donc très valorisée. Une pièce peut donc être proposée par les équipementiers au canal indépendant bien que ses débouchés soient limités.

286. Enfin, la faible disponibilité des pièces au cours des premières années de commercialisation d'un modèle peut handicaper les réparateurs indépendants dans la concurrence pour l'entretien et la réparation de flottes de véhicules, qui nécessitent très tôt

[268] Ainsi, bien que les constructeurs considèrent que les calculateurs sont des pièces à fréquence de remplacement très faible, le prix unitaire des calculateurs est très élevé, si bien qu'ils représentent une part très significative (aux alentours de 1 %) du chiffre d'affaires total « pièces de rechange » des constructeurs, ce qui les place à peu près au même rang que les embrayages.

[269] Parmi les pièces de rechange de l'échantillon n°1 relatives à deux constructeurs représentant 55 % des références, 21% des références de l'échantillon étaient disponibles dans le canal indépendant mais ont été vendues moins de 50 fois par ces constructeurs, dont 4% n'ont pas été vendues en 2011. Ceci montre que les équipementiers ont un intérêt à proposer dans leur catalogue des pièces peu voire pas vendue, afin d'offrir une gamme étendue de références de pièces.

[270] Echantillons d'environ 8000 pièces pour chaque distributeur. Ces données correspondent à l'ensemble des ventes de l'un d'eux au cours de l'année 2010 et de l'autre au premier semestre de l'année 2011.

le changement de pièces d'usure[271]. De même, elle peut limiter la compétitivité des réparateurs indépendants sur le segment de l'entretien-réparation de véhicules récents appartenant à des particuliers, engendrant un cercle vicieux : moins les véhicules récents sont entretenus et réparés par des réparateurs indépendants, moins ils constituent un débouché pour les pièces des équipementiers et plus ces derniers reculeront la date de commercialisation de pièces de rechange sur le canal indépendant.

B. LES DIFFÉRENTES EXPLICATIONS DE L'INDISPONIBILITÉ DE CERTAINES PIÈCES DE RECHANGE SUR LE CANAL INDÉPENDANT

287. Afin d'appréhender les facteurs d'indisponibilité des pièces sur le canal indépendant, l'Autorité de la concurrence a envoyé après la parution du document de consultation publique un questionnaire aux équipementiers de première monte fabriquant les pièces indisponibles de l'échantillon n°1 pour les constructeurs. En complément ont également été analysés 419 contrats liant les constructeurs aux équipementiers de première monte. Il s'agit des principaux contrats de première monte[272] de 20 équipementiers auprès de 11 constructeurs. Pour chaque référence de pièce correspondante, les équipementiers interrogés ont indiqué, en le justifiant, s'ils commercialisaient ou non ces pièces sur le canal indépendant en mai 2012.

288. Les principaux facteurs expliquant l'indisponibilité de certaines pièces de rechange sur le canal indépendant sont synthétisés dans le tableau ci-dessous. La colonne de gauche présente les raisons de l'indisponibilité des pièces dans l'échantillon n°1 et la colonne de droite (« demande complémentaire ») les raisons de l'indisponibilité des pièces pour les 240 contrats analysés correspondant à des pièces de rechange non commercialisées sur le canal indépendant[273].

[271] Ainsi, le chiffre d'affaires au détail HT généré en 2011 par les courroies de distribution et les amortisseurs (côté droit) pour des modèles commercialisés en 2010 est estimé aux alentours de 130K€ pour chacun des deux constructeurs interrogés au sujet de l'échantillon n°1. Ceci suggère qu'il existe une demande pour ces pièces d'usure, y compris pendant les premières années de commercialisation du modèle de véhicule.

[272] La demande portait sur les contrats de première monte ayant généré les chiffres d'affaires les plus élevés en 2011 pour l'équipementier, et ce auprès de chacun des constructeurs suivants : RENAULT, PSA, FIAT, FORD, VOLKSWAGEN, et TOYOTA. Le nombre de contrats par équipementier est variable et dépend du périmètre de production en France, chaque équipementier ne travaillant pas toujours avec la totalité des constructeurs visés.

[273] 342 pièces sur 419 pouvaient faire l'objet d'une demande potentielle au niveau de la rechange, i.e. correspondaient à des véhicules déjà commercialisés. Sur ces 342 pièces, 240 n'étaient pas disponibles sur le canal indépendant.

Tableau 8 - Principales causes de l'indisponibilité des pièces sur le canal indépendant avancées par les équipementiers

Echantillon n°1[274]	Causes de l'indisponibilité des pièces sur le canal indépendant citées par les équipementiers	Demande complémentaire (240 contrats de première monte)
11,7 %	Distribué par l'équipementier[275]	0 %
5,7 %	En cours de mise à disposition	0 %
25,8 %	Demande trop faible	35,4 %[276]
12,9 %	Impossibilité d'utiliser l'outillage	10,4 %
17,2 %	Equipementier non présent sur le canal indépendant	48,3 %
26,7 %	Sécurité-Antivol du véhicule	0 %
nd	Exclusivité, droits de propriété intellectuelle	4 %
nd	Non précisé	2 %

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

289. L'indisponibilité des pièces peut provenir soit d'impératifs économiques ou techniques (1), soit des relations contractuelles entre les constructeurs et les équipementiers de première monte, qui peuvent elles-mêmes influer sur les raisons « économiques » de l'indisponibilité (2).

1. LES OBSTACLES À LA COMMERCIALISATION DES PIÈCES SUR LE CANAL INDÉPENDANT LIÉS À DES IMPÉRATIFS ÉCONOMIQUES OU TECHNIQUES

290. D'après les réponses des équipementiers, la majorité des cas d'indisponibilité des pièces[277] s'expliquerait par des obstacles économiques ou techniques, comme la demande trop limitée pour les pièces considérées (a), le fait que ces pièces concernent, directement ou

[274] Parmi 645 références non disponibles dans l'échantillon n°1, 226 références étaient inexploitables (essentiellement 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.

[275] 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 pièces fabriquées par des équipementiers différents. Il est toutefois surprenant que ces pièces ne soient disponibles pour aucun des trois principaux distributeurs indépendants français (cf. échantillon n°1). Pour une partie des pièces, l'existence d'une disponibilité dans les faits peut aussi s'expliquer par le décalage temporel de quatre mois entre la sollicitation des distributeurs indépendants (en août 2011) et celle des équipementiers (en décembre 2011).

[276] Pour 62 % de ces contrats, le constructeur est propriétaire de l'outillage et pour 75 % d'entre eux, l'accord du constructeur est requis pour pouvoir fabriquer des pièces à destination du canal indépendant.

[277] 70 % des pièces de l'échantillon n°1 (85% si l'on exclut les pièces distribuées par l'équipementier ou en cours de mise à disposition), 84 % des contrats de la demande complémentaire.

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 le canal indépendant, notamment du fait d'une demande trop faible

291. Entre un quart et un tiers des cas d'indisponibilité de pièces auraient pour origine une demande limitée. En effet, plus la demande pour une pièce de rechange est élevée, plus il y a de chances que celle-ci soit également fabriquée pour le canal indépendant. La demande étant fréquemment croissante avec l'ancienneté de la commercialisation du véhicule (jusqu'à un certain seuil 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 du véhicule. Ainsi, pour l'échantillon n°1, 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[278].

292. Néanmoins, comme développé infra, les relations contractuelles entre le constructeur et l'équipementier peuvent élever le seuil critique de demande à partir duquel il est profitable pour un équipementier d'origine de commercialiser des pièces pour le canal indépendant. Ainsi, l'explication des indisponibilités par la faiblesse de la demande peut recouvrir un grand nombre de situations[279] (cf. §300 et suivants).

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

293. Un quart des pièces indisponibles sur le canal indépendant de l'échantillon n°1 seraient, selon les réponses au questionnaire, liées à la sécurité du véhicule. Cette explication concerne fréquemment les calculateurs[280], 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.

---

[278] En effet, les distributeurs indépendants ont été interrogés sur la disponibilité des pièces de rechange en août 2011, alors que les équipementiers n'ont été interrogés qu'en décembre 2011 sur les raisons expliquant les indisponibilités de pièces sur le canal indépendant.

[279] Dans un cas extrême, si le constructeur n'autorise pas l'équipementier à utiliser l'outillage servant pour la fabrication des pièces à la marque du constructeur, l'équipementier peut considérer que le seuil de demande n'est pas suffisant pour commercialiser des pièces sur le canal indépendant en comparaison des investissements qu'il devrait supporter pour fabriquer un nouvel outillage.

[280] 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. Le manque de demande serait dû selon lui au fait que tous les indépendants ne disposent pas des outils nécessaires pour réaliser les opérations du fait de leur coût notamment.

294. A cet égard, la Commission européenne a précisé dans un document publié le 27 août 2012, que « *dans le cadre d'une position de « (quasi)-monopole, le refus pur et simple de communiquer des informations techniques, pour des motifs prétendument liés à la sécurité des biens ou des personnes, n'est généralement pas compatible avec les règles de concurrence de l'UE* »[281].

295. Par ailleurs, constructeurs et représentants de réparateurs ont créé en juillet 2011 une structure commune, le SERMI[282], 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, sous réserve que les travaux du SERMI aboutissent suffisamment rapidement.

c) Les choix stratégiques de certains équipementiers

296. Certains équipementiers de très grande taille ont choisi de ne commercialiser aucune pièce sur le canal indépendant, et de se consacrer uniquement à la première monte et à la rechange constructeur.

297. De fait, si les marges sur le canal indépendant 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 le canal indépendant 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 par exemple. 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 paraît surprenante.

2. LES OBSTACLES A LA COMMERCIALISATION DE PIÈCES DE RECHANGE LIÉS AUX RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE L'ÉQUIPEMENTIER D'ORIGINE ET LE CONSTRUCTEUR

298. Les équipementiers d'origine, qui fabriquent généralement les pièces pour la première monte, sont *a priori* les mieux placés pour fabriquer et commercialiser des pièces de rechange d'origine non-OEM, sur le marché indépendant ou aux réparateurs agréés, leurs différents coûts fixes ayant déjà pu être amortis grâce à la vente de pièces au constructeur

[281] Question n°15 du document « *Réponses aux questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » publié par la Commission européenne le 27 août 2012.

[282] 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.

(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 néanmoins demeurer limitée du fait de cette dépendance vis-à-vis du marché de la première monte.

299. 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.

a) Les obstacles associés aux freins à l'utilisation des outillages ou au financement des coûts de développement

Constats

300. Comme le soulignent les constructeurs, la faible demande de pièces de rechange les premières années de commercialisation du véhicule peut expliquer une partie des cas d'indisponibilité constatés. Cependant, cette part est difficilement mesurable, puisque même si la demande est faible, un équipementier peut avoir intérêt à commercialiser des pièces sur le canal indépendant, en particulier s'il est l'équipementier d'origine. De plus, comme l'indique le Tableau 8 supra, entre 10 et 13 % environ des cas d'indisponibilité résulteraient directement de l'impossibilité pour les équipementiers d'utiliser les outillages spécifiques ayant servi à la fabrication des pièces de première monte. Enfin, comme souligné précédemment, une partie des cas d'indisponibilités dus à une demande trop faible sur le canal indépendant coïncide avec l'existence de restrictions contractuelles. Ainsi, dans le cadre de la demande complémentaire adressée aux équipementiers, 35 % environ des 240 pièces indisponibles n'étaient d'après eux pas commercialisées sur le canal indépendant en raison d'une demande trop faible. L'analyse des contrats de première monte correspondants a cependant permis de constater que, pour la majorité d'entre eux, d'autres caractéristiques du contrat suggèrent que la faible demande n'est pas nécessairement la seule explication à l'absence de commercialisation de ces pièces par l'équipementier. Ainsi, par exemple, parmi les 35 % de contrats pour lesquels la raison avancée par l'équipementier pour expliquer l'indisponibilité est « la faiblesse de la demande », dans 75 % des cas, l'équipementier indique qu'il doit obtenir au préalable l'accord écrit du constructeur pour commercialiser les pièces auprès des indépendants.

301. Dans sa contribution à la consultation publique, la FIEV a confirmé que l'utilisation par les constructeurs de restrictions contractuelles relatives à l'utilisation par les équipementiers des outillages spécifiques - qui sont souvent la propriété du constructeur - serait de nature à entraver la capacité des équipementiers à produire des pièces à destination du canal indépendant. Les clauses suivantes, relatives à l'utilisation des outillages et identifiées dans le cadre de l'enquête sectorielle, sont susceptibles de limiter la présence de l'équipementier partenaire sur le marché de l'après-vente [283] :

[283] De telles clauses contractuelles ne sont cependant pas systématiques : au moins un constructeur autorise ses équipementiers à utiliser gratuitement son outillage spécifique. Cependant, l'utilisation des droits de propriété intellectuelle financés parallèlement à l'outillage nécessite l'accord préalable du constructeur, en l'absence duquel il n'est pas possible à l'équipementier de commercialiser des pièces pour le canal indépendant.

- Interdiction faite à l'équipementier d'utiliser l'outillage spécifique pour fabriquer des pièces non OEM, sauf autorisation préalable du constructeur[284] (les constructeurs pouvant en outre conditionner la fabrication d'un second outillage spécifique à leur accord exprès). Le constructeur peut alors interdire à l'équipementier d'utiliser l'outillage (en cas de refus explicite ou d'absence d'accord[285]) ou son entrée sur le marché peut être retardée, le constructeur pouvant attendre un certain laps de temps avant de donner son accord à l'équipementier[286]. L'entrée de l'équipementier dépendra notamment du niveau de la demande et du coût de fabrication d'un nouvel outillage[287]. Cette disposition du contrat peut avoir pour effet, soit d'empêcher l'entrée de l'équipementier sur le canal indépendant, soit de la retarder, soit encore de renchérir les coûts de fabrication des pièces de rechange et donc les prix de vente de ces pièces.

- Utilisation de l'outillage conditionnée à l'expiration d'une exclusivité de fourniture au constructeur, d'une durée limitée. Dans ce cas, l'entrée de l'équipementier sur le canal indépendant peut être retardée[288].

- Utilisation de l'outillage conditionnée au versement d'une redevance au constructeur. Cette redevance est généralement forfaitaire, déterminée notamment en fonction d'un taux d'utilisation de l'outillage défini à l'avance

[284] Pour la grande majorité des contrats issus de la demande complémentaire et correspondant à des pièces indisponibles produites par un équipementier présent sur l'IAM, ce dernier doit demander l'autorisation au constructeur avant de fabriquer lesdites pièces de rechange pour son propre compte.

[285] D'après les réponses obtenues suite à la demande complémentaire adressée aux équipementiers, 25 pièces (soit 10,4 % des contrats) n'étaient pas commercialisées sur le canal indépendant explicitement en raison de l'absence d'accord par le constructeur permettant à l'équipementier d'utiliser l'outillage en vue de fabriquer des pièces à destination de ce canal. Si l'accord préalable est généralement la conséquence de droits de propriété du constructeur (outillage ou droits de propriété intellectuelle), cela n'est pas toujours le cas. En effet, au moins un constructeur conditionnerait l'accès au canal indépendant à son accord de manière générale, y compris en l'absence de droits de propriété intellectuelle. D'autre part, la fabrication de 11 des 240 pièces indisponibles sur le canal indépendant (en référence à la demande complémentaire) impliquerait comme condition préalable l'accord du constructeur alors qu'aucun droit de propriété intellectuelle spécifique n'était identifié dans le contrat.

[286] Parmi les contrats correspondant à des pièces indisponibles sur le canal indépendant dans la demande complémentaire, 19% précisent que l'accord du constructeur constitue la condition préalable à la commercialisation sur le canal indépendant et que le constructeur est propriétaire de l'outillage spécifique.

[287] Les équipementiers précisent que les clauses leur posant problème ne sont pas tant celles qui interdisent la reproduction de l'outillage spécifique que celles restreignant leur capacité à utiliser les outillages initiaux. En effet, étant donné le coût de fabrication desdits outillages, il est souvent difficile de rentabiliser la fabrication d'un second outillage sur le seul canal indépendant.

[288] Cela concerne 2 % des contrats analysés dans le cadre de la demande complémentaire. Il s'agit des contrats présentant une exclusivité de fourniture au bénéfice du constructeur et concernant des équipementiers commercialisant des pièces sur le canal indépendant. Par ailleurs, dans un cas, une exclusivité de fourniture ne contenait pas de limitation de durée.

entre le constructeur et l'équipementier[289]. Dans ce cas, l'entrée de l'équipementier dépendra en pratique du niveau de la demande et du niveau de la redevance exigée. Cette disposition du contrat peut avoir pour effet, soit d'empêcher l'entrée de l'équipementier sur le canal indépendant, soit de la retarder, soit dans tous les cas de renchérir les coûts de fabrication des pièces de rechange, et donc les prix de vente de ces pièces.

- Utilisation de l'outillage conditionnée à l'absence de commercialisation de pièces à destination des réparateurs agréés. Cette disposition du contrat limite la concurrence entre constructeurs et équipementiers, puisque les équipementiers sont empêchés de concurrencer les constructeurs pour l'approvisionnement des réparateurs agréés. De plus, elle limite les débouchés possibles pour les équipementiers.

302. De surcroît, des clauses découlant du financement des coûts de développement spécifiques à la pièce faisant l'objet du contrat de première monte peuvent aussi limiter la capacité de l'équipementier à produire des pièces pour le canal indépendant, que l'équipementier soit propriétaire de l'outillage[290] ou non[291], en la conditionnant à l'accord du constructeur ou en accroissant le niveau de la redevance éventuelle[292]. Les coûts de développement spécifiques à la pièce ne sont pas toujours financés totalement par le constructeur et sont généralement payés sous la forme d'un amortissement dans le prix de la pièce[293].

Discussion

303. L'article 5, point b) du Règlement n°461/2010 énonce que « *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* » constitue une restriction caractérisée. Au point 23 de ses lignes directrices relatives au règlement n°461/2010, la

[289] Redevance = Coût de l'outillage x Taux d'utilisation de l'outillage. Par exemple, si le coût de l'outillage est de 100 000 euros et que le taux d'utilisation de l'outillage pour la rechange indépendante est de 5%, la redevance versée par l'équipementier s'élèvera à 5 000 euros.

[290] Bien que propriétaire de l'outillage, l'équipementier ne peut fabriquer des pièces pour le canal indépendant soit directement, soit potentiellement, car le constructeur est titulaire des droits de propriété intellectuelle associés aux pièces pour 12 contrats (sur les 240 contrats relatifs à des pièces non disponibles en référence à la demande complémentaire).

[291] Les droits de propriété intellectuelle constituent des blocages avérés ou potentiels à la commercialisation des pièces sur le canal indépendant pour 10 pièces pour lesquelles le constructeur est propriétaire de l'outillage (sur les 240 relatifs à des pièces non disponibles en référence à la demande complémentaire). Pour ces pièces, il n'existe pas d'interdiction directe d'utiliser l'outillage.

[292] Un équipementier confirme que la négociation de la redevance concerne à la fois l'utilisation de l'outillage constructeur et l'utilisation des droits de propriété intellectuelle, y compris pour des pièces non protégées au titre des dessins et modèles.

[293] Sur 419 contrats de première monte analysés dans le cadre de la demande complémentaire, 228 identifient spécifiquement des coûts de développements, sachant que dans 88,6 % des cas le financement par le constructeur est opéré par amortissement dans le prix de la pièce.

Commission européenne ajoute que « *les contrats dits «d'outillage» entre des fournisseurs de composants et des constructeurs automobiles sont un exemple de possibles restrictions indirectes de ce type.* ».

304. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs estiment que les clauses contractuelles susceptibles de limiter les ventes de leurs équipementiers sur le canal indépendant n'ont ni objet, ni effet anticoncurrentiel, dès lors que les contrats dans lesquels elles sont insérées organisent une relation de sous-traitance et entrent donc dans le champ d'application de la Communication du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance[294]. Dans cette Communication, il est indiqué que « *La Commission considère que les contrats, consécutifs ou non à une commande d'un tiers, en vertu desquels une entreprise, le « donneur d'ordre », charge, suivant ses directives, une autre entreprise, le « sous-traitant », de la fabrication de produits, de la prestation de services ou de l'exécution de travaux qui sont destinés à être fournis au donneur d'ordre ou exécutés pour son compte, ne sont pas visés en tant que tels par l'interdiction édictée à l'article 85 paragraphe 1* » (soulignement ajouté). En effet, la Commission souligne dans cette Communication que « *l'exécution de certains contrats de sous-traitance conformément aux directives du donneur d'ordre peut nécessiter l'emploi de connaissances ou d'équipements spécifiques que le donneur d'ordre doit mettre à la disposition du sous-traitant. Pour conserver à ces connaissances ou à ces équipements leur valeur économique, le donneur d'ordre peut être conduit à en limiter l'utilisation par le sous-traitant à l'exécution du contrat* » (soulignement ajouté). Ainsi, la Communication prévoit notamment que : « *l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1 ne vise pas les clauses contractuelles aux termes desquelles :*

- les connaissances ou les équipements provenant du donneur d'ordre ne peuvent pas être utilisés à d'autres fins que l'exécution du contrat,

- les connaissances ou les équipements provenant du donneur d'ordre ne peuvent pas être mis à la disposition de tiers,

- les produits, services ou travaux résultant de leur mise en œuvre ne peuvent être fournis qu'au donneur d'ordre ou n'être exécutés que pour son compte,

si et pour autant que ces connaissances ou ces équipements sont nécessaires pour mettre le sous-traitant en mesure, dans des conditions raisonnables, de fabriquer les produits, de fournir les services ou d'exécuter les travaux suivant les directives du donneur d'ordre ».

305. Est ainsi défini un arbitrage entre le respect de la concurrence que doit pouvoir exercer un équipementier à l'égard de son client constructeur et l'incitation à investir du constructeur, qui, dans le cadre d'un contrat de sous-traitance, peut être amené à réaliser des investissements ou à transférer du savoir-faire pour le compte de son sous-traitant et qu'il hésiterait cependant à entreprendre si l'équipementier pouvait ensuite, grâce à ces investissements et à ce savoir-faire, le concurrencer. Le point d'équilibre de cet arbitrage entre risque d'entrave à la concurrence et risque de parasitisme est défini par la nécessité,

[294] 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.

pour la fabrication des pièces demandées par le constructeur, des équipements et des connaissances apportées par le constructeur. En effet, le fournisseur et son client, qui sont également des concurrents potentiels sur la rechange, pourraient sinon convenir trop aisément de clauses restreignant la concurrence du premier vis-à-vis du second en organisant un transfert d'équipement ou de savoir-faire qui ne serait pas nécessaire à la réalisation de la prestation ou dont les gains d'efficience seraient minimes au regard de la restriction de concurrence.

306. La Communication précitée énonce ainsi que l'« *imposition des clauses contractuelles […] n'est pas justifiée si le sous-traitant a à sa disposition ou peut obtenir dans des conditions raisonnables les connaissances et l'équipement nécessaires pour réaliser les produits, services ou travaux. Normalement, il en est ainsi lorsque le donneur d'ordre se borne à lui fournir des indications générales qui ne servent qu'à la description de la commande. Dans ces conditions, de telles limitations sont de nature à priver le sous-traitant de la possibilité de développer une activité économique indépendante dans les domaines qui font l'objet du contrat* ». Dans le prolongement de ce considérant, le point 23 des lignes directrices relatives au Règlement n°461/2010 précise : « *si un constructeur automobile oblige un fournisseur de composants à transférer sa propriété sur un tel outil, 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 » puisque «si le fabricant de composants possède déjà cet outil, ces DPI ou ce savoir-faire, ou pourrait les obtenir, dans des conditions raisonnables […] dans ces conditions-là, la contribution du constructeur ne serait pas nécessaire*»[295] (soulignements ajoutés).

307. La grande diversité des dispositions contractuelles, des relations de marché entre les constructeurs et leurs équipementiers et du contexte économique dans lequel elles s'insèrent, rend évidemment impossible un examen général des contrats de premier monte portés à l'attention de l'Autorité. Seul un examen au cas par cas permettrait de vérifier si les conditions posées par la Communication de 1978 et le règlement n°461/2010 sont respectées. De plus, dans le cadre d'un avis, l'Autorité de la concurrence ne peut qualifier des comportements individuels intervenant 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.

308. Sans par conséquent pouvoir préjuger de l'analyse qu'elle pourrait faire de ces clauses dans un cadre contentieux, l'Autorité relève que dans sa contribution à la consultation publique, la Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules (FIEV) estime que dans 99 % des cas où la pièce est fabriquée par un équipementier, c'est l'équipementier et non le constructeur qui est en charge du développement et du financement initial des

[295] Note de bas de page n°2 page 19 des lignes directrices relatives au règlement n°461/2010.

équipements et des outillages, ce qui tend à être corroboré par l'analyse des 419 contrats de première monte[296]. En revanche, comme indiqué supra, le constructeur participe ensuite progressivement au financement de cet équipement et des coûts de développement, soit par l'intermédiaire de versements fixes périodiques à l'équipementier, qui arrivent généralement à échéance à la mise en production de la pièce, soit au travers de « rondelles d'amortissement », c'est-à-dire au travers du paiement de chaque pièce achetée à l'équipementier[297], auquel cas l'échéance de remboursement sera très largement postérieure à la mise en production de la pièce et le risque pourrait ne pas être totalement assumé par le constructeur en l'absence d'engagement de sa part sur les volumes d'achats (le remboursement des investissements de l'équipementier dépend des quantités de pièces vendues et donc du succès commercial du modèle).

309. Ainsi, au vu de la description relativement générale qui a pu être faite de ces contrats, il apparaît que, selon les cas, la contribution du constructeur ne se borne pas à « *fournir* [à l'équipementier] *des indications générales qui ne servent qu'à la description de la commande* » (selon les termes de la Communication de 1978). Pour autant, il n'est pas exclu que dans certains cas, « *le sous-traitant a à sa disposition ou peut obtenir dans des conditions raisonnables les connaissances et l'équipement nécessaires pour réaliser les produits, services ou travaux* ». Tel pourrait notamment être le cas dans les exemples suivants : lorsque le financement et/ou la prise de risque[298] du constructeur est limité ; si le

[296] Il peut s'écouler plusieurs années entre le début de la fabrication d'un outillage ou l'investissement initial en R&D, et son remboursement (total ou partiel) par le constructeur.

[297] Les constructeurs indiquent que le paiement des outillages sous la forme d'une rondelle d'amortissement versée à l'équipementier, impliquant que ce dernier soit remboursé au bout de plusieurs années de son investissement initial, est marginal, compte tenu des accords interprofessionnels signés entre les constructeurs français et les équipementiers, par lesquels ils s'engagent notamment à payer le solde des outillages spécifiques au plus tard à la mise en production de la pièce (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). La FIEV relativise la portée de ces accords, en indiquant qu'« *il est relativement fréquent que les constructeurs demandent à leurs fournisseurs de ne pas leur facturer les outillages spécifiques à prix ferme mais de les intégrer (« amortir ») dans le prix des pièces sous forme de rondelle d'amortissement* ». De plus, la FIEV ajoute que d'une part, ces accords ne sont applicables qu'aux constructeurs français et non aux constructeurs étrangers, et, que d'autre part, certains constructeurs français n'en feraient pas une application stricte, en distinguant notamment l'outillage spécifique (payé avec solde à la mise en production), et les outillages spécifiques périphériques (payés, eux, sous la forme d'une rondelle d'amortissement). En outre, les accords précités introduisent la possibilité de payer des outillages spécifiques par amortissement (article 3-4 du 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). Enfin, il a *de facto* pu être constaté que certains constructeurs financent effectivement, dans un certain nombre de cas, les outillages spécifiques ou une partie d'entre eux par une rondelle d'amortissement : pour 18 % des contrats analysés sur un total de 240 relatifs aux pièces non disponibles sur l'IAM, l'outillage spécifique a été financé partiellement ou totalement par rondelle d'amortissement. Un tel financement n'est donc pas marginal.

[298] Par exemple si le financement de l'investissement par le constructeur intervient postérieurement à l'investissement de l'équipementier sans être associé à un engagement de volume d'achats de pièces. Dans certains cas, le remboursement de l'investissement par le constructeur dépendrait alors du succès commercial du modèle de véhicule et le risque serait assumé par l'équipementier. Pour 12,5 % des pièces indisponibles sur 240 au total (en référence à la demande complémentaire), le droit de propriété mis en œuvre par le

constructeur bloque la commercialisation de la pièce sans disposer d'un droit de propriété intellectuelle spécifique[299] ; si la propriété de l'outillage par le constructeur résulte d'une contrainte exercée par ce dernier sur l'équipementier[300] ; enfin, s'il apparaît que le savoir-faire et l'équipement fournis par le constructeur, bien que financés de manière substantielle par ce dernier, étaient déjà détenus ou à la disposition de l'équipementier ou s'ils pouvaient être obtenus par ce dernier « *dans des conditions raisonnables* », sans que le financement du constructeur ne soit ou n'ait été nécessaire à leur élaboration ou à leur acquisition.

310. Même dans les cas où le constructeur finance intégralement l'outillage et/ou les coûts de développement avant la mise en production des pièces, en contrepartie de restrictions à l'accès de l'équipementier au canal indépendant, l'accord pourrait entrer dans le champ de l'article 101 §1 si le choix de ce mode de financement était artificiel et ne servait qu'à justifier les restrictions à l'accès de l'équipementier au canal indépendant[301]. En effet, un tel accord pourrait alors s'apparenter au versement par le constructeur d'une prime d'exclusivité à l'équipementier afin que ce dernier ne vienne pas le concurrencer sur l'après-vente.

311. De manière générale, l'application de la Communication sur la sous-traitance nécessite, dans le cas spécifique du secteur automobile, un examen attentif dans la mesure où, selon les cas, elle peut exclure toute concurrence à l'égard du constructeur. Des accords limitant la présence de l'équipementier sur l'après-vente sans que soient respectées les conditions posées par les textes européens seraient ainsi particulièrement problématiques dans une situation de marché où aucun équipementier tiers ne serait en mesure de produire les pièces de rechange pour le canal indépendant : l'accord en cause octroie alors au constructeur un monopole de la distribution des pièces et oblige, pour leur approvisionnement en pièces, i) les réparateurs agréés à s'adresser au constructeur, ii) les réparateurs indépendants à s'adresser aux réparateurs agréés.

---

constructeur ou potentiellement utilisable par ce dernier pour freiner la fabrication de pièces à destination du canal indépendant a été acquis au travers d'un financement par amortissement.

[299] Pour 4,6 % des pièces indisponibles sur 240 au total (en référence à la demande complémentaire), l'accord du constructeur est nécessaire alors qu'il n'est titulaire d'aucun droit de propriété intellectuelle spécifiquement identifié par l'équipementier et qu'il n'est pas propriétaire de l'outillage.

[300] Cf. point 23 des lignes directrices relatives au Règlement n°461/2010 précité. Une telle pratique pourrait également tomber sous le coup de l'article L. 442-6-I-1 et 2° du code de commerce, lequel précise qu' « *engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers […] d'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu […] de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ».

[301] En effet, le constructeur pourrait choisir l'équipementier qui, en échange du financement des coûts de développement (outillage et/ou R&D) par le constructeur, s'engage à ne pas commercialiser de pièces sur le canal indépendant (ou encore l'équipementier qui finance marginalement les coûts de développement et s'engage à n'aller que marginalement sur le canal indépendant). De la sorte, le constructeur paierait une prime d'exclusivité à l'équipementier (en finançant totalement les coûts de développement) afin de s'assurer qu'il n'aura pas de concurrence de l'équipementier sur le canal indépendant.

312. En dernier lieu, indépendamment de la relation de sous-traitance que sont susceptibles de recouvrir les accords entre constructeurs et équipementiers, les restrictions empêchant ou limitant la présence de l'équipementier sur le marché de l'après-vente pourraient ne produire que peu de gains d'efficience dès lors qu'existe une concurrence suffisante entre équipementiers sur le marché de la première monte. En effet, lors de la mise en concurrence des équipementiers par le constructeur sur le marché de la première monte, chaque équipementier proposera un prix d'autant plus bas qu'il sait qu'il pourra commercialiser les pièces de rechange sur le marché de l'après-vente. Il est donc peu probable que le constructeur finance seul l'outillage et qu'il y ait un phénomène de passager clandestin de la part de l'équipementier, qui profiterait de l'outillage déjà financé par le constructeur pour fabriquer et vendre ses propres pièces sur le marché de la rechange, sans avoir supporté de risque ni d'investissement. La vive concurrence entre équipementiers pour l'obtention de contrats de première monte pourrait à l'inverse conduire à une allocation efficace du financement de l'outillage entre constructeurs et équipementiers, en fonction des profits qu'ils en escomptent respectivement[302].

b) Les clauses d'approvisionnement prioritaire

313. La production d'une pièce pour le canal indépendant nécessite de disposer de capacités de production disponibles. Or, durant la première année de commercialisation du véhicule, l'équipementier doit consacrer l'essentiel de ses moyens de production à l'approvisionnement des constructeurs en pièces de première monte. Certains contrats de sous-traitance prévoient ainsi que l'approvisionnement de la première monte et des pièces de rechange OEM est prioritaire par rapport à l'approvisionnement du canal indépendant, ce qui peut influer sur les conditions d'accès du canal indépendant à des pièces de rechange pendant la vie-série.

314. Ces clauses s'expliquent notamment par la nécessité d'assurer la continuité d'approvisionnement des usines d'assemblage pendant la vie-série du véhicule. A ce titre, les équipementiers reconnaissent la nécessité d'un approvisionnement prioritaire des constructeurs en pièces de première monte étant donné l'impact financier qu'aurait l'arrêt d'une chaîne d'assemblage. Les constructeurs précisent également qu'ils sont dans l'obligation d'avoir des pièces de rechange en stock pour permettre les opérations de réparation couvertes par la garantie. Les réparateurs indépendants n'étant pas soumis aux obligations de garantie constructeur, il semble justifié que les constructeurs bénéficient d'un approvisionnement prioritaire par rapport aux réparateurs indépendants.

315. Si ces deux justifications peuvent apparaître légitimes, dans le cas où le contrat ne relève pas d'un accord de sous-traitance (cf. §303 à 311), les clauses prévoyant un approvisionnement prioritaire au bénéfice du constructeur ne doivent pas être employées

[302]Supposons qu'un équipementier A propose dans son offre un financement total de l'outillage par le constructeur. S'il sait à l'avance qu'il aura le droit de vendre ses pièces sur le canal indépendant, il escompte alors un profit. Il se trouvera alors un équipementier B qui proposera de financer en partie l'outillage. Et ainsi de suite jusqu'à un partage optimal, fixé par la concurrence entre équipementiers, entre la partie qui est financée par le constructeur et la partie qui est financée par l'équipementier, fonction du gain espéré sur l'après-vente.

pour retarder artificiellement la commercialisation de pièces sur le canal indépendant, sans quoi elles pourraient atténuer la pression concurrentielle que le canal indépendant est en mesure d'exercer sur le canal constructeur.

c) Les contraintes liées à l'effacement du logo du constructeur

316. Conformément aux exigences de certains constructeurs, leurs marques sont fréquemment moulées ou gravées dans la pièce en cours de production. Cette exigence ne constitue pas un impératif technique, dans la mesure où certains types d'étiquetage ou le marquage au laser en fin de production permettraient d'obtenir un résultat tout aussi inaltérable et indélébile. Les produits à marque de constructeur sont ensuite utilisés par les constructeurs à la fois en première monte et en rechange, et pour assurer l'approvisionnement des concessionnaires agréés. En revanche, les constructeurs s'opposent à ce que leur marque figure sur les pièces destinées au canal indépendant, qui doivent dès lors comporter uniquement la marque de l'équipementier.

317. Dans la majorité des cas, il est techniquement possible d'installer sur les outils de production un système de pavé amovible, de façon à ce que, lors de la fabrication de pièces destinées au canal indépendant, la pièce soit produite en portant la marque de l'équipementier mais pas celle du constructeur. Toutefois, ce système n'est pas techniquement réalisable pour la production de certaines pièces qui seraient fragilisées par l'insertion d'un pavé amovible dans le moule de fabrication. Dans d'autres cas, la solution du pavé amovible n'est pas financièrement viable, car le surcoût qu'elle engendre ne pourrait être rentabilisé par les ventes sur le canal indépendant, sachant que de manière générale le fait de prévoir et de fabriquer des pavés amovibles renchérit *in fine* le coût de fabrication des pièces détachées. Dans leur contribution, les constructeurs confirment cette impossibilité dans certains cas.

318. Les seules solutions alternatives à l'utilisation du pavé amovible sont diverses techniques de suppression de la marque du constructeur : grattage, meulage, laser, application d'une grille chauffante, par exemple. Cependant, sur le fondement des articles L. 713-2 b) et L. 716-10 c) du code de la propriété intellectuelle interdisant la suppression de marque[303], certains constructeurs s'opposent à ces opérations d'effacement, ce qui revient pour certaines pièces à interdire à l'équipementier de commercialiser lesdites pièces sur le canal indépendant. Les équipementiers se retrouvent alors face à une double contrainte contradictoire : l'obligation de ne pas faire figurer le logo du constructeur sur les pièces qu'ils fabriquent à destination du canal indépendant et l'interdiction de supprimer le logo du constructeur sur ces mêmes pièces.

319. Pourtant, l'existence de ce délit de suppression de marque n'apparaît répondre à aucune nécessité dans le contexte de la relation entre un équipementier de première monte et son

[303] L'article L. 713-2 b) du Code de la propriété intellectuelle interdit de supprimer une marque sur un produit lorsque celle-ci y a été « *régulièrement apposée* » et l'article L. 716-10 c) du même Code sanctionne pénalement une telle suppression. L'article L. 716-10 du Code de la propriété intellectuelle punit la suppression de marque de trois ans d'emprisonnement et de 300 000 euros d'amende, portés à cinq ans d'emprisonnement et 500 000 euros d'amende lorsqu'elle est commise en bande organisée ou lorsque les faits portent sur des marchandises dangereuses pour la santé.

client constructeur. En effet, dans le cas de la fabrication de pièces de rechange par un équipementier de première monte pour le compte de la distribution indépendante, l'utilisation du délit de suppression de la marque ne se justifie pas par des considérations techniques, de qualité ou de sécurité des pièces, puisque que seuls deux des six constructeurs interrogés procèdent à une telle interdiction. Contrairement aux affirmations des constructeurs, elle ne paraît non plus nécessaire à la lutte contre la contrefaçon. Tout d'abord, le délit de suppression de marque[304], visé par les articles L. 713-2 b) et L. 716-10 c) du code de la propriété intellectuelle ne semblerait pas nécessaire dès lors que la poursuite des actes de suppression frauduleuse de la marque par les contrefacteurs peut être sanctionnée indépendamment de ces dispositions par l'article L. 217-2 du code de la consommation. Celui-ci dispose que « *sera punie des peines prévues à l'article L. 213-1 toute personne qui aura frauduleusement supprimé, masqué, altéré ou modifié de façon quelconque les noms, signatures, monogrammes, lettres, chiffres, numéros de série, emblèmes, signes de toute nature apposés sur les marchandises et servant à les identifier (…)* »[305] (soulignement ajouté). C'est sur ce fondement, issu de la loi du 24 juin 1928, que la suppression frauduleuse de marque a pu traditionnellement être sanctionnée avant l'entrée en vigueur de la loi du 4 janvier 1991 introduisant le délit de suppression de marque. L'article L. 217-2 du code de la consommation permet ainsi de viser les cas de suppression frauduleuse de marques mais également de tout autre signe apposé sur les produits qui servirait à les identifier.

320. En définitive, une suppression du délit de suppression de marque ne devrait pas porter atteinte à la protection des marques, en ce qui concerne le secteur automobile. L'amendement consisterait à apporter la modification suivante au code de la propriété intellectuelle :

Article L. 713-2 « Sont interdits, sauf autorisation du propriétaire :a) (…) b) La suppression ou la modification d'une marque régulièrement apposée.

---

[304] Certains observateurs estiment en outre qu'elle pourrait s'avérer contraire à la directive 2008/95/CE du Parlement européen et du Conseil du 22 octobre 2008 rapprochant les législations des Etats membres sur les marques (la « Directive Marque »).

Voir notamment Sylviane Durrande, JurisClasseur Marques – Dessins et modèles, Fasc. 7517 : *Droit pénal de la contrefaçon*, II.A.3° ou Jérôme Passa, *Droit de la propriété industrielle*, Tome 1, 2ème édition, n° 282 (page 371, il précise : « *En prévoyant à l'article L.713-2, b) un cas d'atteinte à la marque, sanctionné par l'action en contrefaçon et non prévu par la directive, le législateur a sans doute méconnu les obligations communautaires de la France.* ».

Jérôme Passa (page 370) précise en outre que « *ces textes [les articles L.713-2, b) et L.716-10-c)] doivent toutefois être considérés comme non applicables lorsqu'un opérateur a été contraint de supprimer la marque pour éviter d'être condamné pour usage illicite parce que les produits, modifiés ou altérés après leur mise en circulation avec le consentement du titulaire, ne devaient plus être commercialisés sous la marque sauf à compromettre sa fonction de garantie d'identité d'origine.* »

[305] La mise en œuvre de l'article L. 217-2 du Code de la consommation implique que soit rapportée la preuve de l'intention frauduleuse du contrevenant, en particulier l'intention de tromper le consommateur ou de profiter de la réputation d'un fabricant.

Les dispositions du point b) ne sont pas applicables aux équipementiers fabriquant pour le compte d'un constructeur des pièces détachées destinées à des véhicules à moteur au sens des règlementations EURO5 et 6 ».

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

321. Pour être compétitifs, les réparateurs indépendants doivent avoir accès aux informations techniques nécessaires à la réparation des véhicules dans les mêmes conditions que les réparateurs agréés[306]. Détenues généralement par les constructeurs, ces informations techniques jouent en effet un rôle de plus en plus important dans la réparation et l'entretien des véhicules. Le réparateur doit ainsi 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[307]. Par ailleurs, le rôle croissant des systèmes électroniques dans les véhicules[308] rend nécessaire l'utilisation d'outils de diagnostic pour la plupart des entrées en atelier[309]. 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 aux réparateurs indépendants.

322. 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. Cependant, selon les opérateurs indépendants interrogés, des obstacles à l'accès aux informations techniques demeurent, plus ou moins

---

[306] 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 influer sur leur capacité à se concurrencer les uns les autres.

[307] Un constructeur a ainsi indiqué que le nombre de références actives de pièces de rechange pour ses véhicules est passé de 109 000 en 2000 à 195 000 en 2010.

[308] 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 – p.8).

[309] 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 (Fédération Nationale de l'Artisanat Automobile) 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 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.

nombreux suivant les constructeurs (A), et sont susceptibles d'atténuer la concurrence par les mérites entre les réparateurs agréés et les réparateurs indépendants (B). L'extension du champ des processus de normalisation, actuellement en cours, aux modalités concrètes de transfert et au contenu des informations présentes sur les sites internet des constructeurs d'une part et aux intermédiaires spécialisés d'autre part, combinée à la définition d'un dispositif effectif de contrôle et de sanction en cas de communication insuffisante des informations techniques par les constructeurs, permettraient d'améliorer l'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques constructeurs (C).

A. LES OBSTACLES À L'ACCÈS DES REPARATEURS INDÉPENDANTS ET DES INTERMÉDIAIRES SPÉCIALISÉS À L'INFORMATION TECHNIQUE

323. Il existe différents types d'informations techniques et différents vecteurs d'accès à ces informations pour les réparateurs (1). Pour un certain nombre de raisons, les réparateurs indépendants utilisent de manière très marginale les informations monomarques mises à disposition directement par les constructeurs (2). Ils leur préfèrent généralement des informations multimarques, assemblées par des intermédiaires spécialisés, lesquels se heurtent cependant à plusieurs obstacles pour accéder à l'information technique des constructeurs (3). De plus, les informations techniques mises à disposition par les constructeurs ne permettent pas aux opérateurs indépendants – notamment aux équipementiers et aux distributeurs indépendants – d'élaborer un catalogue de pièces IAM aisément identifiables à partir du numéro VIN des véhicules (4).

1. LES DIFFÉRENTS TYPES D'INFORMATIONS TECHNIQUES

324. 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 6 du règlement n°715/2007[310] et comprennent notamment l'identification du modèle de véhicule, les carnets d'entretien et manuels 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, 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.

[310] Modifié par l'article 1er du règlement n°566/2011.

- *Les informations techniques spécifiques au diagnostic*[311] 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[312], à leur télécodage ou à leur reprogrammation[313]. L'accès à ces données est requis pour plus de 80 % 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[314], soit en utilisant un outil de diagnostic multimarque de manière autonome[315], soit enfin par l'intermédiaire de l'outil de diagnostic monomarque du constructeur. En pratique, un réparateur indépendant utilise quasiment exclusivement des outils de diagnostic multimarques.

325. En ce qui concerne les vecteurs d'accès aux informations techniques, on distingue les informations techniques monomarques « en lecture seule » des informations techniques multimarques, intégrées par des intermédiaires spécialisés :

- *Les informations techniques monomarques « 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

[311] Elles sont définies à l'article 1er 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.

[312] 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.

[313] 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).

[314] « *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 à cette fonctionnalité, soit un outil de diagnostic multimarque disposant de la fonctionnalité dite « Passthru ».

[315] Soit sans que l'appareil soit connecté au site Internet EURO5 du constructeur.

informations relatives au diagnostic, le réparateur doit utiliser un boîtier VCI[316] pour se connecter au site du constructeur[317].

- *Les informations techniques multimarques* sont intégrées par des 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*[318], puis les agrègent en une solution multimarque.

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

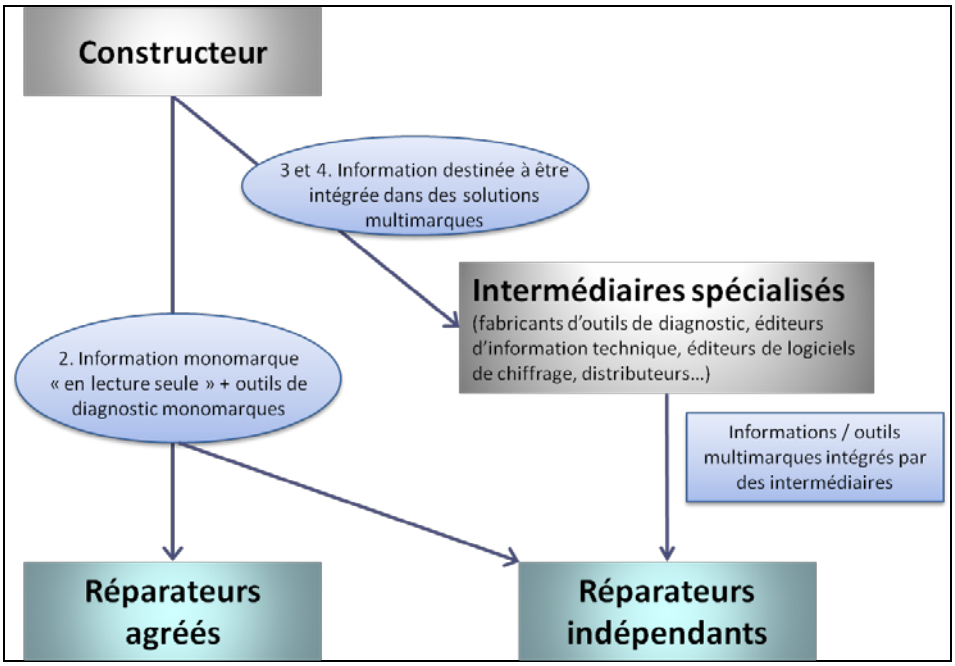
327. Le schéma suivant présente les différents vecteurs d'accès aux informations techniques. Sont analysées successivement les conditions d'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques monomarques des constructeurs (2), les conditions d'accès des intermédiaires spécialisés aux informations techniques des constructeurs en vue de leur intégration dans des outils multimarques à destination des réparateurs indépendants (3) et les conditions d'accès aux informations techniques permettant l'identification des pièces présentes dans chaque véhicule et des pièces correspondantes qui sont vendues sur le canal indépendant (4).

[316] Il peut aussi utiliser un outil multimarque compatible remplissant alors exactement la même fonction que le boîtier VCI.

[317] A noter que les outils de diagnostic monomarques dont se servent les réparateurs agréés peuvent également être achetés par les réparateurs indépendants. Le prix est le même pour les réparateurs agréés et les réparateurs indépendants, mais comme précisé aux paragraphes 330 et 331, les outils de diagnostic monomarques ne sont quasiment jamais utilisés par les réparateurs indépendants.

[318] Opération, qui consiste à créer des pannes artificielles sur le véhicule afin de savoir comment le système va les interpréter et qui permet d'élaborer un outil de diagnostic. Elle a pour corollaire une moindre exhaustivité de l'information et un délai de traitement plus important que si l'information technique est achetée directement auprès des constructeurs.

Schéma 3 - Présentation des différents vecteurs d'accès aux informations techniques



Source : Autorité de la concurrence

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

a) Un recours quasi-inexistant aux informations techniques monomarques

S'agissant des informations techniques hors diagnostic

328. Pour accéder à ces informations, les réparateurs indépendants ont le choix entre les éditeurs d'informations techniques et les sites Internet EURO5 des constructeurs. Ces derniers ne sont cependant utilisés que marginalement, du fait, selon les réseaux de réparateurs indépendants, de l'absence de standardisation des sites Internet des constructeurs, de l'absence possible de certaines informations pourtant imposées par la réglementation EURO5 (comme 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 élevé[319].

[319] A titre d'illustration, l'abonnement minimal, soit une heure de connexion au site Internet EURO5 d'un constructeur, coûtait en moyenne [5-10] euros en 2010, et l'abonnement mensuel [250-350] euros (moyenne réalisée sur les données de six constructeurs pour l'année 2010), alors que l'abonnement mensuel à un éditeur d'informations techniques multimarques coûte aux alentours de [50-70] euros. Annuellement, si un réparateur indépendant souhaite s'abonner aux sites Internet de sept marques de véhicules représentant 80 % du marché, le montant des abonnements correspondants représenterait [15-20 000] euros, alors que l'abonnement annuel à un éditeur multimarque s'élève à [600-840] euros. Il peut toutefois être relevé que ces

329. De surcroît, selon les réparateurs indépendants, l'identification des pièces nécessaires aux réparations à partir du numéro VIN[320] sur les sites internet EURO5 des constructeurs ne répond pas à leurs besoins. En effet, en saisissant sur le site internet EURO5 le numéro VIN du véhicule qu'il doit réparer, un réparateur accède aux pièces de rechange à la marque du constructeur (pièces OEM) présentes dans le véhicule en question, mais ne peut pas identifier les pièces d'origine ou de qualité équivalente disponibles dans le canal indépendant (pièces non-OEM). Or, les réparateurs indépendants s'approvisionnent principalement auprès de distributeurs du canal indépendant. Ainsi, les opérateurs indépendants ne bénéficient en pratique que d'une solution basée sur un nombre limité de caractéristiques du véhicule[321], qui ne permet pas toujours une identification parfaite des pièces de rechange non-OEM correspondant au véhicule, et qui, en tout cas, ne semble pas aussi performante que celle dont disposent les réparateurs agréés.

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

330. Pour accéder à ces informations, les réparateurs indépendants ont trois choix possibles : un outil de diagnostic monomarque, une interface permettant la liaison avec le site Internet EURO5 du constructeur (boîtier VCI ou outil de diagnostic multimarque compatibles), ou enfin un outil de diagnostic multimarque.

331. Comme pour les informations hors diagnostic, les outils monomarques sont peu utilisés par les réparateurs indépendants. En effet, ces derniers devraient acquérir sept outils de diagnostic monomarques pour couvrir 80 % du marché national. Les prix des outils monomarques étant sensiblement équivalents à ceux des outils multimarques, l'acquisition d'un nombre suffisant d'outils monomarques ne constitue pas une solution utilisée en pratique par les réparateurs indépendants. De surcroît, l'utilisation d'un boîtier VCI ou d'un outil multimarque adapté[322] connecté au site Internet EURO5 est théoriquement possible, mais présente dans les faits de nombreuses limites, liées à l'absence de standardisation des sites Internet des constructeurs (§328 supra) et aux difficultés de reprogrammation des calculateurs[323] et de réalisation des diagnostics par cette voie[324]. Le nombre marginal de reprogrammations réalisées par l'intermédiaire des sites Internet

---

tarifs sont peu éloignés de ceux sur lesquels se sont engagés Daimler Chrysler, Fiat, Opel et Toyota devant la Commission européenne. Les constructeurs ont indiqué que le prix des abonnements était identique pour les réparateurs indépendants et les réparateurs agréés, ce qu'aucun élément n'est venu contredire.

[320] « *Vehicle Identification Number* ». Il s'agit d'un numéro d'identification unique du véhicule. Il correspond au moyen le plus fiable d'identifier les pièces montées sur un véhicule et par conséquent les pièces de rechange qui lui correspondent.

[321] Généralement issues du fichier AAA des immatriculations.

[322] Disposant de la fonctionnalité « EURO5 » permettant la compatibilité avec les protocoles de communication du constructeur.

[323] Selon le rapport du BOVAG de mars 2011 (« *Euro5 : 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 et des constructeurs tendent à relativiser ce constat négatif.

[324] Un intermédiaire spécialisé a ainsi précisé que les diagnostics ne sont pas possibles à l'heure actuelle par l'intermédiaire des sites Internet EURO5, étant donné l'hétérogénéité des données numériques mises à disposition par les constructeurs.

EURO5, qui n'a guère progressé depuis l'entrée en vigueur de la réglementation en 2010[325], témoigne du peu d'intérêt que présenterait à ce jour cette voie d'accès. Les réparateurs indépendants privilégient donc l'utilisation d'un outil de diagnostic multimarque.

b) Les explications des constructeurs et l'analyse de l'Autorité de la concurrence

332. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs relèvent que ni le droit européen, ni le droit national n'imposent de standardisation des modes de communication de l'information technique et que, de fait, les constructeurs, entités autonomes, s'appuient sur des procédures de diffusion de l'information technique distinctes. Ainsi, il sera toujours plus aisé pour un réparateur indépendant de se connecter à un seul site multimarque plutôt qu'à plusieurs sites monomarques. Les constructeurs soulignent également qu'inévitablement, les réparateurs monomarques, agréés par les constructeurs, bénéficient d'économies de spécialisation et d'expérience, notamment en matière d'exploitation de l'information technique disponible, dont ne peuvent profiter les réparateurs indépendants multimarques. De même, le recours à un seul fournisseur, qu'il s'agisse d'un éditeur d'informations techniques ou d'un fabricant d'outils de diagnostic, est toujours moins coûteux que le recours aux services de plusieurs constructeurs distincts. Enfin, les constructeurs font aussi observer que le tarif d'accès aux informations techniques est identique pour les réparateurs agréés et pour les réparateurs indépendants : exiger des constructeurs qu'ils vendent moins cher l'accès au site internet EURO5 aux réparateurs indépendants reviendrait à les obliger à favoriser les réparateurs indépendants par rapport aux réparateurs agréés.

333. De fait, l'utilisation marginale des sites internet EURO5 par les réparateurs indépendants tient pour partie à des différences irréductibles entre le canal constructeur et le canal indépendant, ainsi qu'à la présence, sur ce marché des informations techniques, d'intermédiaires spécialisés[326]. Néanmoins, compte tenu de ces difficultés d'accès quasiment « structurelles » aux informations monomarques des constructeurs, l'accès aux informations techniques des constructeurs par les intermédiaires spécialisés doit faire l'objet d'une attention particulière. Or, les opérateurs indépendants interrogés par l'Autorité de la concurrence ont fait état d'un nombre important d'obstacles à cet accès. Par ailleurs, les réparateurs indépendants soulignent que l'accès à l'ensemble des informations imposé par EURO5 et 6 ne semble pas toujours opérationnel pour tous les constructeurs (cf. §389).

---

[325] A titre d'illustration, et contrairement à ce qu'avance la réponse des constructeurs à la consultation publique, 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. Ces chiffres concernent l'Europe entière, ce qui montre le très faible niveau d'utilisation des sites EURO5 par les réparateurs indépendants.

[326] Leur activité induit nécessairement un délai d'intégration car elle consiste à agréger les informations techniques de différents constructeurs pour les revendre ensuite aux réparateurs indépendants.

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

334. Pour accéder aux informations techniques, les réparateurs indépendants privilégient les intermédiaires spécialisés multimarques. Pour ces derniers, la voie d'accès naturelle aux informations techniques consisterait à s'adresser aux différents constructeurs pour élaborer des solutions multimarques. En effet, grâce à leur fonction d'assemblage, les constructeurs sont les seuls à détenir les informations techniques relatives à l'ensemble de leurs véhicules. Ils disposent de ces informations sans coût additionnel et les communiquent déjà à des fabricants d'outils de diagnostic monomarques, destinés principalement aux réparateurs agréés.

335. En pratique, cependant, les fabricants d'outils de diagnostic multimarques recourent principalement au *reverse engineering*[327]. Cette opération, qui consiste à créer des pannes artificielles sur le véhicule afin d'identifier comment le système les interprète et de développer un outil de diagnostic, a toutefois pour corollaire une moindre exhaustivité de l'information, un délai de traitement plus important et des coûts de main-d'œuvre non négligeables, d'autant que l'utilisation accrue de l'électronique dans les véhicules la rend de plus en plus difficile à mettre en œuvre. Pour les éditeurs d'informations techniques hors diagnostic, en revanche, l'accès direct aux données des constructeurs est le seul moyen d'obtenir les données nécessaires aux prestations d'entretien et de réparation.

336. Tant pour les éditeurs d'informations techniques que pour les fabricants d'outils de diagnostic, l'accès aux informations techniques présenterait des insuffisances qui, soit découragent l'utilisation des données constructeurs, soit en limitent l'efficacité, et sont en définitive susceptibles de nuire à la compétitivité des réparateurs indépendants. Ces insuffisances concernent les clauses contractuelles incluses dans les contrats de cession des données par les constructeurs (a), la qualité des données transmises (en termes de format, de délai et de contenu) (b) et le prix des données (c). De plus, les informations techniques spécifiques aux calculateurs peuvent être détenues par les équipementiers plutôt que par les constructeurs (d).

a) Les clauses incluses dans les contrats de cession de données entre constructeurs et fabricants d'outils de diagnostic

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

337. 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 et à les obtenir à nouveau, lorsque cela est possible, par *reverse engineering*. Certains fabricants d'outils de

[327] Sur les six constructeurs interrogés, un seul a signé en 2009 un contrat de fourniture d'informations techniques avec un fabricant d'outils de diagnostic multimarques.

diagnostic ont ainsi déclaré préférer, pour cette seule raison, recourir au *reverse engineering*[328].

338. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs indiquent que les règlements EURO5 et 6 n'imposent pas une *cession* des informations techniques aux fabricants d'outils de diagnostic, mais simplement une *fourniture d'accès*. Ils seraient donc en droit de leur fournir les informations techniques sous la forme de contrats de licence, dont la durée est limitée dans le temps, le droit français interdisant les contrats perpétuels[329]. De plus, le risque d'une augmentation des prix de mise à jour des informations techniques serait inexistant en vertu de l'imposition par la règlementation européenne de « *facturer des frais raisonnables et proportionnés pour l'accès aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules [sachant que] des 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* »[330].

339. Pour autant, certains constructeurs autorisent leurs clients à utiliser les données postérieurement à la résiliation du contrat tandis que d'autres le permettent contre le paiement d'un montant forfaitaire. Ainsi, obliger les intermédiaires à supprimer toutes les données intégrées dans leurs outils de diagnostic après résiliation du contrat ne relèverait pas d'une nécessité absolue.

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

340. La plupart des contrats de cession de données aux fabricants d'outils de diagnostic limitent leur utilisation à l'Espace Economique Européen (EEE), éventuellement élargi à quelques pays annexes, alors que la plupart de ces intermédiaires spécialisés opèrent sur une échelle qui dépasse le continent européen. Du fait de cette restriction territoriale, les fabricants d'outils de diagnostic peuvent donc être contraints de procéder à du *reverse engineering* pour leurs outils destinés à des pays situés en dehors de l'EEE, si bien qu'il deviendrait inutile pour eux d'acheter aux constructeurs les données correspondantes[331]. Les

---

[328] 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* ». Deux opérateurs au total ont notamment mis en avant ces restrictions pour expliquer l'absence de contrat avec certains constructeurs.

[329] De plus, d'après les constructeurs, le fait pour un réparateur de disposer de données obsolètes (qui ne seraient pas réactualisées par réabonnement) pourrait nuire à l'intérêt des consommateurs, notamment par rapport à la sécurité du véhicule. Cependant, dans les faits, la plupart des intermédiaires spécialisés proposent actuellement des outils dont les données sont acquises par *reverse engineering* sans que cette absence d'actualisation des données ne nuise *a priori* à la sécurité des véhicules pris en charge par les réparateurs indépendants. En outre, au moins un constructeur permet l'utilisation des données après résiliation du contrat : étant donné son positionnement haut de gamme, il est peu probable qu'il permettrait une telle disposition si elle présentait un risque pour ses clients.

[330] Article 7.1 du règlement n° 715/2007 (voir aussi considérant 67 des lignes directrices du règlement n° 461/2010).

[331] Par ailleurs, un éditeur d'informations techniques a indiqué que certains constructeurs segmentaient géographiquement davantage en proposant uniquement des contrats par pays. La même logique que celle prévalant pour les fabricants d'outils de diagnostic leur est applicable. En, effet, étant donné leur

intermédiaires spécialisés considèrent donc que, de manière générale, les restrictions géographiques limitent l'intérêt d'un achat des informations techniques aux constructeurs, leur rayonnement étant européen ou mondial.

341. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs indiquent que les restrictions territoriales résultent de la réglementation européenne. Les constructeurs ne pourraient pas garantir que les informations soient valables en dehors de l'EEE[332]. Ils précisent néanmoins que rien n'empêche des négociations au cas par cas, sous réserve que les informations soient identiques à celles utilisées dans le reste du monde.

b) Les limites à l'efficacité des données des constructeurs pour les fabricants d'outils de diagnostic et les éditeurs d'informations techniques

342. Plusieurs caractéristiques des données constructeur limitent leur intérêt ou allongent leur délai d'intégration, tant pour les fabricants d'outils de diagnostic que pour les éditeurs d'informations techniques.

Le format des données

343. Pour être efficacement intégrées dans une solution informatique multimarque, les informations techniques achetées à chaque constructeur devraient 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[333]. En pratique, toutefois, ainsi que l'ont indiqué les constructeurs dans leur contribution à la consultation publique, peu de constructeurs utilisent ce format pour leur réseau agréé. Il en résulterait, pour les intermédiaires spécialisés, des coûts d'intégration significatifs des données. Si les constructeurs n'ont pas l'obligation de communiquer les informations techniques aux intermédiaires spécialisés au format ODX s'ils ne l'utilisent pas eux-mêmes vis-à-vis de leurs réparateurs agréés, l'Autorité de la concurrence relève néanmoins que le format utilisé pour la communication de ces informations pourrait influer sur l'appréciation du caractère raisonnable du prix de cession pratiqué par les constructeurs, mentionné au §67 des lignes directrices accompagnant le règlement n° 461/2010 (cf. §383 à 387).

Les délais de transmission et la mise à jour des données

344. Le contrat de cession des données aux intermédiaires spécialisés peut tout d'abord prévoir un délai initial de transmission des données, afin que les données communiquées soient

---

rayonnement au moins européen, cette pratique peut les obliger à contracter spécifiquement pour plusieurs pays avec le même constructeur.

[332] Il a toutefois pu être constaté que plusieurs contrats de cession d'informations techniques auprès d'intermédiaires spécialisés prévoient une clause susceptible d'exonérer le constructeur de toute responsabilité en cas d'erreur sur le contenu de l'information communiquée dans le cadre du contrat.

[333] 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* ».

stabilisées[334]. 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. Par conséquent, les données peuvent donc être transmises par les constructeurs dans un délai allant de six mois à un an par rapport à la date de lancement d'un nouveau véhicule, auquel s'ajoute un délai supplémentaire en raison du temps nécessaire à l'intégration de l'information technique à l'outil multimarque. A l'inverse, les réparateurs agréés disposent d'outils capables de prendre en charge les nouveaux véhicules dès leur lancement commercial.

345. Dans leur contribution, les constructeurs considèrent que les délais de transmission proviennent du temps d'intégration des données par les intermédiaires spécialisés, et que les constructeurs ne sauraient être rendus responsables du fait que les réparateurs indépendants ne consultent pas leurs sites, mais s'orientent vers des solutions multimarques, ce qui augmente les délais. Néanmoins, comme indiqué précédemment, compte tenu d'une utilisation marginale des sites internet des constructeurs par les réparateurs indépendants, liée aux obstacles identifiés en partie 1 supra, et d'inévitables délais d'intégration de ces données par les intermédiaires, il est important que les informations techniques délivrées aux intermédiaires spécialisées soient les plus à jour possible.

346. Or, les informations techniques sont communiquées en amont par les constructeurs dans un délai allant de 6 mois à un an au minimum, ce qui constitue un premier délai incompressible, indépendant du délai d'intégration, et que les réparateurs agréés n'ont pas à supporter. Le règlement européen n°715/2007 prévoit que le délai de mise à disposition ne peut être supérieur à 6 mois[335], ce qui doit être considéré comme un délai maximum et non comme une norme. De plus, les intermédiaires spécialisés fabriquant des outils monomarques disposent de ces informations au moins trois mois avant le lancement du nouveau modèle. Enfin, les modalités contractuelles ne prévoyant généralement que l'envoi d'une mise à jour annuelle ou biannuelle, elles augmentent d'autant le délai de mise à disposition des données aux intermédiaires spécialisés pour l'élaboration de solutions multimarques.

Le contenu des informations techniques

347. Les données vendues par les constructeurs ne comprennent pas systématiquement la totalité des informations rendues obligatoires par l'application des règlements EURO5 et

[334] Délai de six mois pour au moins deux constructeurs.

[335] Article 6.7 du règlement n°715/2007 précisant : « *Lorsqu'il demande la réception CE ou la réception nationale, le constructeur fournit à l'autorité chargée de la réception une preuve de conformité aux dispositions du présent règlement pour ce qui concerne l'accès aux informations sur la réparation et l'entretien du véhicule et aux informations visées au paragraphe 5. Au cas où ces informations ne sont pas encore disponibles ou ne sont pas conformes au présent règlement et à ses mesures d'exécution à ce moment-là, le constructeur les communique dans un délai de six mois à compter de la date de réception. Si la preuve de la conformité n'est pas fournie dans ce délai, l'autorité chargée de la réception prend les mesures appropriées pour garantir la conformité* » (soulignement ajouté).

6[336], pour des raisons d'interprétation des règlements européens, d'articulation des obligations découlant de l'ancien règlement n°1400/2002 avec celles liées aux règlements EURO5[337], pour des raisons de sécurité liées à l'antivol[338] ou, a priori, sans raison spécifique[339]. Dans ce cas, les informations techniques manquantes ne peuvent pas nécessairement être obtenues par *reverse engineering*, notamment s'agissant des bulletins d'entretien technique, ou des informations liées à la sécurité des véhicules. Au final, pour les fabricants d'outils de diagnostic, l'achat de données auprès du constructeur doit généralement être complété par *reverse engineering*[340].

c) Le prix des informations techniques

348. Pour couvrir une part suffisante du parc automobile français, un fabricant d'outils de diagnostic multimarques doit contracter avec plusieurs constructeurs. Il est donc très attentif au coût des informations techniques mises à disposition par le constructeur, à leur qualité (délai, type de format utilisé, exhaustivité des données, etc.) et à la part de marché du constructeur. Comme indiqué supra, les fabricants d'outils de diagnostic préfèrent le plus souvent recourir au *reverse engineering* plutôt que d'utiliser directement les données constructeur : le prix facturé par les constructeurs pour l'accès aux données techniques, relatives au diagnostic ou « hors diagnostic », est fréquemment jugé trop élevé par les intermédiaires spécialisés, notamment compte tenu des différentes limites à leur efficacité évoquées ci-dessus (cf. §337 à 347).

349. Quant aux éditeurs d'informations techniques, ils contractent généralement avec la plupart des constructeurs pour obtenir les informations qui leur sont nécessaires pour proposer des solutions multimarques à destination des réparateurs indépendants. Les restrictions contractuelles ou les restrictions liées aux données elles-mêmes (délai, format, contenu notamment) pourraient néanmoins avoir pour effet d'augmenter le délai d'intégration des informations dans leur produit, ou tout du moins de renchérir les coûts d'intégration de ces données.

---

[336] Dans leur contribution, les constructeurs semblent sous-entendre qu'un seul opérateur se serait plaint d'un accès incomplet à l'information technique, ce qui n'est pas le cas. En effet, plusieurs opérateurs (équipementiers, intermédiaires spécialisés, distributeurs et réparateurs indépendants) ont fait état, durant l'instruction, de difficultés liées à un accès insuffisant aux informations techniques, difficultés confirmées par les contributions à la consultation publique.

[337] Les règlements EURO5 et 6 rendent obligatoire la communication de certaines informations techniques précisément identifiées notamment depuis septembre 2009. Auparavant, la communication des informations techniques était traitée de manière plus large par l'existence d'une restriction caractérisée dans le règlement d'exemption n°461/2010. Certains constructeurs estiment ainsi qu'ils n'ont pas l'obligation de communiquer certaines informations pour des véhicules antérieurs à 2009. Toutefois, les lignes directrices relatives au règlement n°461/2010 précisent que « *la Commission prendra en compte ces règlements au moment d'évaluer les cas de rétention présumée d'informations techniques sur la réparation et l'entretien de véhicules automobiles commercialisés avant ces dates* » (considérant 65).

[338] Couplage de l'ABS avec le système d'anti-démarrage par exemple.

[339] Certains constructeurs communiquent peu d'informations, apparemment sans raisons particulière.

[340] Au moins un fabricant d'outils de diagnostic a indiqué devoir compléter par *reverse engineering* les données qu'il achetait auprès du constructeur avec lequel il avait contracté.

d) Le partage des données entre constructeurs et équipementiers de première monte

350. Alors que les contrats 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, pour au moins un constructeur, certains équipementiers conservent les droits de propriété intellectuelle qui leur sont associés. Or, les informations liées aux calculateurs sont indispensables à la fabrication d'outils de diagnostic en l'absence de *reverse engineering*. 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 à la fois les coûts de négociation et le délai de mise à disposition, ce d'autant plus que l'équipementier, lui, n'a pas d'incitation réglementaire à communiquer les informations techniques aux fabricants d'outils de diagnostic.

351. Dans leur contribution publique, les constructeurs indiquent qu'ils ne peuvent mettre à disposition des indépendants des informations dont ils ne sont pas propriétaires, sauf à priver les équipementiers de leurs droits de propriété intellectuelle.

352. Cependant, le fait pour l'équipementier de détenir les droits de propriété intellectuelle spécifiques aux calculateurs apparaît atypique eu égard aux usages du secteur et aux pratiques de la plupart des constructeurs, qui détiennent eux-mêmes les droits de propriété intellectuelle associés aux calculateurs. En outre, les informations techniques associées aux calculateurs sont mises à disposition des réparateurs agréés, à travers les outils de diagnostic monomarques ou les sites internet EURO5. Il ne semble donc pas exister de justification à une restriction de l'accès à ces informations pour les intermédiaires spécialisés.

353. A ce titre, le considérant 13 du règlement technique n°566/2011 énonce que « *Même si, compte tenu du principe de proportionnalité, les constructeurs ne devraient pas être contraints de collecter des données sur les modifications de véhicules individuels auprès de tiers exclusivement aux fins du règlement (CE) n°715/2007 et de ses mesures d'exécution, les opérateurs indépendants devraient recevoir, afin de garantir l'existence d'un marché concurrentiel de la réparation et de l'entretien, des mises à jour concernant les données relatives aux composants des véhicules, dans la mesure où ces mises à jour sont accessibles aux concessionnaires et aux réparateurs* » (soulignement ajouté).

4. ACCÈS AUX DONNÉES D'IDENTIFICATION DES PIÈCES DÉTACHÉES PAR LES ÉDITEURS D'INFORMATIONS TECHNIQUES OU LES DISTRIBUTEURS DE PIÈCES DE RECHANGE PROPOSANT DES CATALOGUES DE PIÈCES

354. Pour proposer aux réparateurs indépendants un catalogue de pièces de rechange IAM identifiables aisément et avec certitude à partir du numéro VIN[341] des véhicules, les

[341] Vehicle Identification Number.

opérateurs indépendants (notamment équipementiers et distributeurs, mais également éditeurs de logiciels de chiffrage ou autres intermédiaires spécialisés) doivent disposer d'une base de données détenue exclusivement par les constructeurs (a). L'accès tel qu'il est actuellement proposé par les constructeurs ne permet pas de construire un tel catalogue (b). A ce titre, les règlements EURO5 et 6 paraissent suffisamment explicites (c).

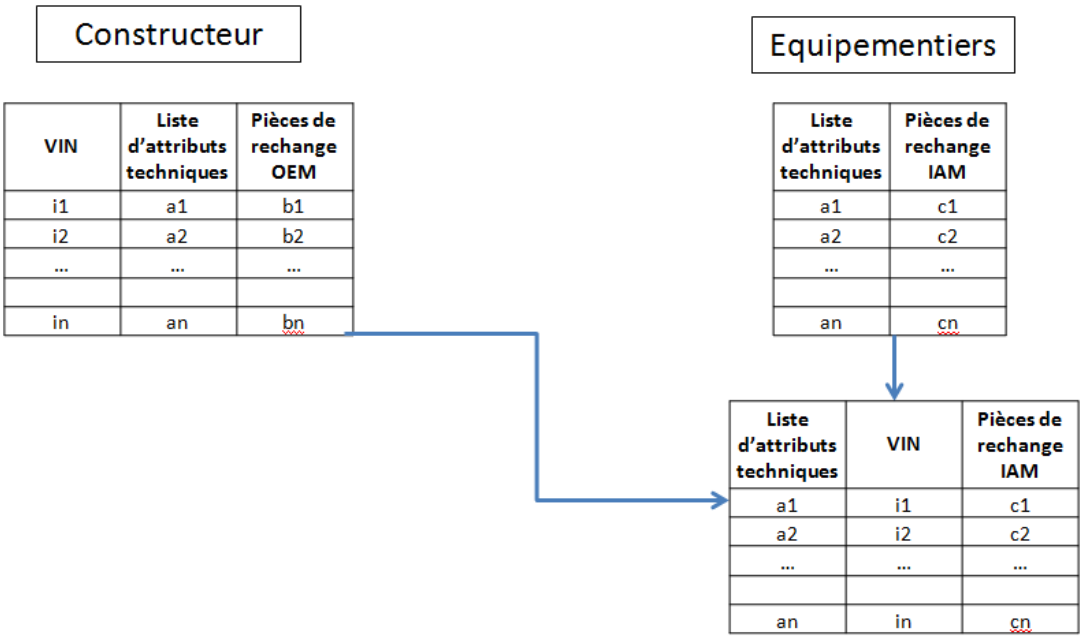
a) La nécessité de transmettre aux opérateurs indépendants une base de données

355. Pour réparer un véhicule donné, les réparateurs indépendants ont besoin d'identifier les références de pièces de rechange correspondant à ce véhicule. A cet effet, des intermédiaires spécialisés élaborent des catalogues de références de pièces à la marque des équipementiers (« pièces non-OEM ») et ont donc besoin d'affecter sans risque d'erreur les pièces détachées correspondantes à chaque véhicule.

356. En effet, des références différentes de pièces peuvent être montées sur un même modèle de véhicule. Ainsi, la simple connaissance du modèle de véhicule n'est pas toujours suffisante pour identifier les références de pièces qui conviennent à ce dernier. Le moyen d'identification le plus fiable des pièces est le VIN, un numéro d'identification propre à chaque véhicule. En tant qu'assembleurs des véhicules, les constructeurs connaissent, pour chaque véhicule et donc pour chaque VIN, les références des pièces de première monte montées sur ledit véhicule. Ils établissent alors un catalogue faisant correspondre à chaque numéro VIN les pièces de rechange OEM nécessaires.

357. Afin de disposer d'une solution équivalente à celle dont disposent les réparateurs agréés, les opérateurs indépendants indiquent avoir besoin de la liste des attributs techniques du véhicule correspondant au VIN, ce qui permet d'identifier précisément les pièces non-OEM correspondant au véhicule possédant ce VIN. En effet, chaque équipementier d'origine connaît la liste des attributs techniques du véhicule sur lequel est montée la pièce de première monte, à laquelle correspond la référence de pièce de rechange non-OEM qu'il fabrique. En revanche, il ne sait pas précisément sur quels véhicules sont montées les pièces de première monte qu'il fabrique. Il lui est donc nécessaire de connaître la liste des attributs techniques correspondant à un VIN donné pour identifier le plus précisément possible la référence non-OEM correspondante. Une fois cette correspondance effectuée, à partir des données intégrées de chaque équipementier d'origine, les intermédiaires spécialisés ou les distributeurs peuvent constituer un catalogue permettant d'identifier avec certitude les pièces de rechange non-OEM correspondant à chaque VIN, et donc à chaque véhicule. Le schéma ci-dessous synthétise ce qui vient d'être énoncé :

Schéma 4 - Explication de la manière dont les équipementiers pourraient établir un catalogue faisant correspondre le VIN avec les pièces IAM



Lecture : si les constructeurs donnaient accès à la base de données de gauche à des intermédiaires spécialisés ou distributeurs, ces derniers, en croisant cette base de données avec celle de droite qu'ils possèdent déjà du fait de leur activité avec les équipementiers, à partir de la variable commune à ces deux bases de données, intitulée « liste d'attributs techniques », pourraient construire un catalogue complet et exact faisant correspondre à chaque VIN les pièces non-OEM qu'ils proposent.

358. S'ils ne disposent pas de la base de données nécessaire à l'établissement d'une correspondance parfaite entre le VIN et les références non-OEM, les intermédiaires spécialisés sont contraints de construire leur propre catalogue en fonction d'un nombre limité de caractéristiques du véhicule[342], à partir de bases de données affinées au fur et à mesure des remontées de leurs clients. Les coûts de constitution de ces catalogues sont alors non négligeables et le résultat est incomplet, ne permettant pas aux réparateurs indépendants d'identifier avec certitude les pièces de rechange non-OEM dont ils ont besoin. Au final, il est fréquent que les réparateurs indépendants soient obligés de commander plusieurs pièces pour être certains de disposer de celle dont ils ont besoin[343].

[342] Généralement issues du fichier AAA des immatriculations.

[343] L'ensemble des opérateurs, que ce soient les équipementiers ou les intermédiaires spécialisés, mettent en avant des problèmes récurrents pour identifier les pièces de rechange. Ces difficultés ont été largement confirmées par les différentes contributions publiques reçues sur ce point.

Ceci accroît les coûts logistiques des distributeurs, qui doivent gérer les retours de pièces, et peut augmenter les délais de réparation[344].

359. En définitive, comme pour les informations techniques relatives aux outils de diagnostic, les intermédiaires spécialisés sont dans ce cas contraints de reconstituer eux-mêmes les informations dont ils ont besoin, avec des résultats nécessairement imparfaits et incomplets, et à un coût non négligeable, faute d'accès à l'information technique dont disposent les constructeurs, dans un format qui permette leur utilisation et leur intégration.

b) L'accès actuellement donné au VIN est insuffisant pour constituer un catalogue de références non-OEM permettant une identification certaine des pièces dont les réparateurs ont besoin

360. Dans leur contribution, les constructeurs indiquent garantir aux opérateurs indépendants l'accès au VIN et à la liste des caractéristiques techniques associées, par l'intermédiaire de leur site Internet EURO5. Mais cette identification n'est possible que par une saisie manuelle et individuelle du VIN, et ne renvoie qu'aux pièces OEM du constructeur. Ainsi, cet accès par le site Internet EURO5 du constructeur ne permet pas aux réparateurs indépendants d'identifier la référence non-OEM des pièces dont ils ont besoin. Il ne permet pas non plus aux intermédiaires spécialisés de constituer un catalogue de pièces non-OEM permettant une identification fiable des pièces à partir du VIN. En effet, l'accès manuel ne permet pas une interopérabilité entre les systèmes qui puisse servir de support à l'identification des pièces non-OEM via un processus automatisé.

361. Par ailleurs, certains éditeurs de logiciels de chiffrage de sinistres de réparation-collision[345], proposant exclusivement des références de pièces OEM, bénéficient auprès de certains constructeurs d'un accès plus flexible au VIN, par une solution en « web-service » permettant d'identifier très précisément les références OEM par un traitement automatisé[346]. Cet accès est vendu par certains constructeurs au travers de « *contrats VIN* » et permet à l'éditeur d'interroger à distance la base de données du constructeur de manière automatisée, afin d'obtenir la liste des attributs techniques du véhicule recherché, ce qui lui permet d'identifier précisément les pièces détachées de rechange correspondant au véhicule. Il peut alors proposer un outil multi-constructeurs d'identification des pièces de rechange OEM à partir du VIN.

362. Néanmoins, les opérateurs bénéficiant de cet accès sont certains éditeurs de logiciels de chiffrage de sinistres de réparation-collision, proposant exclusivement des références de pièces constructeurs (en majorité, des pièces visibles utilisées pour les opérations de

---

[344] Les conséquences sont démultipliées dans les DOM, en raison de l'éloignement et de l'isolement de ces territoires, et cela peut aussi être préjudiciable aux distributeurs vendant exclusivement sur internet, dont les circuits logistiques sont très différents de la distribution traditionnelle.

[345] 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.

[346] Cette procédure 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.

carrosserie - voir partie II de la section 2). En effet, les éditeurs de logiciels de chiffrage disposant en parallèle de catalogues multimarques et utilisant essentiellement des références non-OEM semblent ne pas avoir accès à ce type d'informations[347], ce qui implique une marge d'erreur non négligeable pour identifier les pièces détachées associées aux véhicules sinistrés[348].

363. Ces exemples suggèrent la réticence des constructeurs à communiquer l'information technique relative au VIN, notamment lorsque celle-ci permet aux opérateurs indépendants de constituer un catalogue de pièces de rechange non-OEM permettant d'identifier avec certitude les pièces nécessaires à la réparation d'un véhicule donné et, par extension, la comparaison des prix OEM et non-OEM d'une même pièce. Mais indépendamment d'un accès en « web-service », les opérateurs indépendants indiquent par ailleurs qu'un accès à la base de données brute du constructeur leur serait nécessaire.

c) Rappel de la règlementation en vigueur

364. La FIGIEFA (Fédération Internationale des Grossistes Importateurs et Exportateurs en Fournitures Automobiles) précise qu'en dépit des demandes répétées des opérateurs indépendants, d'une part les constructeurs ont constamment refusé de donner accès aux bases de données brutes croisant le VIN avec la liste des attributs techniques, et d'autre part, certains constructeurs ne donneraient pas non plus accès à des solutions en « *web-service* » et proposeraient uniquement un accès manuel par leur site Internet EURO5.

365. Les constructeurs estiment remplir les obligations imposées par la réglementation, soit par les « contrats VIN », qui permettent un traitement automatisé en « *web-service* » des requêtes adressées aux sites Internet des constructeurs, soit par un accès manuel des réparateurs indépendants au catalogue constructeur sur le site EURO5. Cependant, ni les sites EURO5, ni les « contrats VIN » ne permettent actuellement la constitution de catalogues intégrés de pièces non-OEM permettant d'identifier les pièces de rechange nécessaires à partir du VIN. Premièrement l'accès manuel ne permet aucun traitement automatisé au travers d'un outil multimarque. Deuxièmement, si l'accès en « *web-service* » pourrait permettre un traitement automatisé, il semble dans certains cas limité aux intermédiaires spécialisés utilisant uniquement des références OEM et ne permet donc pas, dans l'état actuel, de constituer un catalogue de pièces non-OEM aisément identifiables à partir du VIN.

---

[347] En particulier, ces éditeurs actifs sur le canal indépendant rencontreraient des difficultés dans leurs négociations avec les constructeurs, soit parce qu'ils n'ont pas obtenu de réponse de ces derniers, soit parce que les constructeurs leur soutiennent ne pas disposer d'une autre solution que celle du site Internet EURO5, soit encore en raison des démarches administratives complexes exigées par les constructeurs.

[348] Si un constructeur a effectivement contracté 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 proposée par l'opérateur, en interdisant expressément toute utilisation du catalogue électronique comprenant les références IAM concurrentes, qui permettrait, en aval, aux réparateurs ou aux assureurs d'optimiser leurs conditions d'achats respectives, et contribuerait ainsi à une mise en concurrence accrue des pièces de rechange constructeur. Indépendamment de telles restrictions, tous les constructeurs ne proposent pas des *« contrats VIN »* à ces éditeurs.

366. Pourtant, le règlement n°566/2011 (EURO5 et 6), qui complète et amende l'annexe XIV du règlement n°692/2008, précise la nécessité de la « *mise à disposition* » aux opérateurs indépendants d'une « *base de données facilement accessible* » dans laquelle « *figurent* » notamment « *le VIN et le numéro de pièce d'origine » :*

«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 tels que l'empattement, la puissance du moteur, le type de finition ou les options, et 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.

Dans cette base de données figurent le VIN, le numéro de pièce d'origine, la dénomination de la pièce d'origine, les indications de validité (dates de début et de fin de validité), les indications de montage et, le cas échéant, les caractéristiques de structure.

Les informations figurant dans la base de données sont régulièrement mises à jour. Les mises à jour incluent en particulier toutes les modifications apportées à des véhicules individuels après leur production si ces informations sont communiquées aux concessionnaires.»[349]

367. Dans un discours du 24 novembre 2011 devant le CLEPA[350], le directeur de l'Unité « Industrie automobile » de la DG Entreprise de la Commission européenne, a fourni une explication de texte de cet extrait, indiquant que le règlement ne se limite pas à une simple mise à disposition des informations relatives à l'identification des pièces de rechange, mais vise bien l'accès à une base de données qui peut être extraite dans un format structuré pour permettre d'une part un traitement automatique, et d'autre part son intégration dans des applications multimarques permettant l'identification la plus précise possible des pièces de rechange[351].

---

[349] Modification par le règlement n°566/2011 de l'Annexe XIV du règlement n°692/2008. Sur le fondement de cette réglementation, certaines autorités étrangères compétentes en matière de réception des véhicules ont été saisies par des représentants des opérateurs indépendants.

[350] Comité de liaison européen des fabricants d'équipements et de pièces automobiles.

[351] Discours consultable à l'adresse suivante :
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/automotive/files/rmi/speech_clepa_en.pdf

Après avoir rappelé les difficultés associées à un traitement manuel des données (« *In the past vehicle manufacturers had sometimes provided vehicle component information mostly in a way, via paper documents or unstructured electronic documents. Publishers had to process these data manually for preparing their multi-brand IT applications, what is a tedious, costly and error-prone task, potentially leading to incomplete data. In a world where vehicles contain more and more and highly integrated electronic components, what results in an ever more complex search for appropriate spare parts, this manual processing of parts data is not sustainable*."), Monsieur Philippe JEAN montre en quoi il a été nécessaire de préciser le règlement 715/2007 ("*After basic Regulation (EC) 715/2007 with its provisions on access to RMI was published in 2007, the controversy among stakeholders soon focused on the meaning of Article 6 of Regulation 715/2007, requiring vehicle manufacturers to provide access to vehicle component information " using a standardised + in a readily accessible and prompt manner" . It became soon obvious that further regulation was necessary to resolve this issue*").

B. LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS

368. En raison notamment des limites d'accès aux informations techniques par les intermédiaires spécialisés, les réparateurs indépendants déclarent se heurter 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), – dont les effets conjugués limitent la capacité des réparateurs indépendants à concurrencer les réseaux agréés (3) – et difficultés à identifier les références des pièces de rechange (4). En outre, les freins à la mise à disposition des informations techniques par les constructeurs sont susceptibles d'élever les barrières à l'entrée sur le marché de la fourniture d'informations techniques multimarques et d'augmenter le coût des informations techniques pour les réparateurs indépendants (5).

1. LES DÉLAIS DE MISE À DISPOSITION DES INFORMATIONS

369. Qu'il s'agisse des informations techniques hors diagnostic ou de celles spécifiquement liées au diagnostic, le délai de mise à disposition aux réparateurs indépendants des informations techniques, au travers des solutions multimarques, est de 6 mois à 2 ans, suivant les informations et les modèles, 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

---

Il explique ensuite la teneur de l'amendement porté au règlement n°692/2008 ("The legislation as amended still does not require a specific format for exchanging vehicle component information, but the quality of such format is now described by several provisions:

1) *"shall be made available in a database"*: the term *"database"* is defined in Article 1(2) of the European database Directive (EC) 96/9, which says: *"'database` shall mean a collection of independent works, data or other materials arranged in a systematic or methodical way and individually accessible by electronic or other means"*.

2) *"easily accessible to independent operators"*: qualifies the access to be granted to the data base as not requiring any undue particular effort from the independent operator considering the intended use of the data. Given that the objective for granting access to vehicle component data is their use in IT applications, an *"easy access"* (to data provided in a database) means at least automatic access with appropriate performance.

3) *"…using a standardized format in a readily accessible and prompt manner":* this provision highlights the requirement that the data can be retrieved in a structured format, timely and without delay.

The amended legislation also ensures that regular updates of the vehicle component information are given to independent operators in the same way as they are given to authorized dealers.

In summary, the legislation mandates the access to vehicle component data to be provided in a way, which makes their automatic processing possible. It should therefore facilitate the efficient design and deployment of multi-brand IT applications permitting the identification of alternative spare parts by independent operators." (soulignement ajouté).

territoire qu'ils souhaitent couvrir. De surcroît, le délai d'intégration des données peut être dû non seulement au temps de traitement par l'intermédiaire spécialisé, plus ou moins facilité suivant le format de communication du constructeur, mais aussi au délai de transmission des informations techniques en amont par le constructeur, qui peut être plus ou moins long[352].

370. Selon les intermédiaires spécialisés, 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 prises en charge dans le cadre de 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[353]. En outre, les distributeurs et les réparateurs indépendants ont confirmé les difficultés causées par ces délais de mise à disposition de l'information.

371. De plus, si les véhicules dont la réparation ou l'entretien est le plus susceptible d'être concernée par ces délais de transmission de l'information sont ceux de moins de deux ans, ces derniers représentent 20 % du marché global de la réparation-collision[354], et environ 15 % du marché de l'entretien[355]. Durant ces deux premières années, leur prise en charge permet en outre de fidéliser les consommateurs et d'instaurer une relation de confiance, et constitue une condition nécessaire pour concurrencer les réseaux agréés sur le marché des flottes.

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

a) Pour les outils de diagnostic

372. Le taux de couverture des outils de diagnostic multimarques est d'environ 80 %[356]. Les problèmes rencontrés concernent, pour l'essentiel : la prise en charge de certains véhicules (cf. §369 et 370), la remise à zéro (« RAZ »)[357], le télécodage et la reprogrammation des

[352] Il peut être dû par exemple à la périodicité annuelle de mise à jour des données prévue dans le cadre du contrat de fourniture d'informations.

[353] 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 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.

[354] Source Roland Berger « Panorama du marché de la réparation automobile » - 2010.

[355] 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.

[356] Moyenne pondérée par la part dans le parc automobile français.

[357] 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 du parc automobile français.

calculateurs[358], l'interprétation des codes défaut[359], le couplage de données d'entretien ou de réparation avec des données protégées[360], ou encore l'accès au carnet d'entretien dématérialisé[361].

373. Les intermédiaires spécialisés ont précisé que plus le modèle considéré est représentatif du parc français, plus il sera intégré rapidement dans l'outil de diagnostic, comme le montre le graphique ci-dessous. Cependant, des marques détenant des parts de marché non marginales peuvent également être peu couvertes par les outils de diagnostic[362]. Plus généralement, le réparateur indépendant ne dispose que rarement d'une solution aussi complète que le réparateur agréé sur un véhicule à sa marque.

[358] 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.

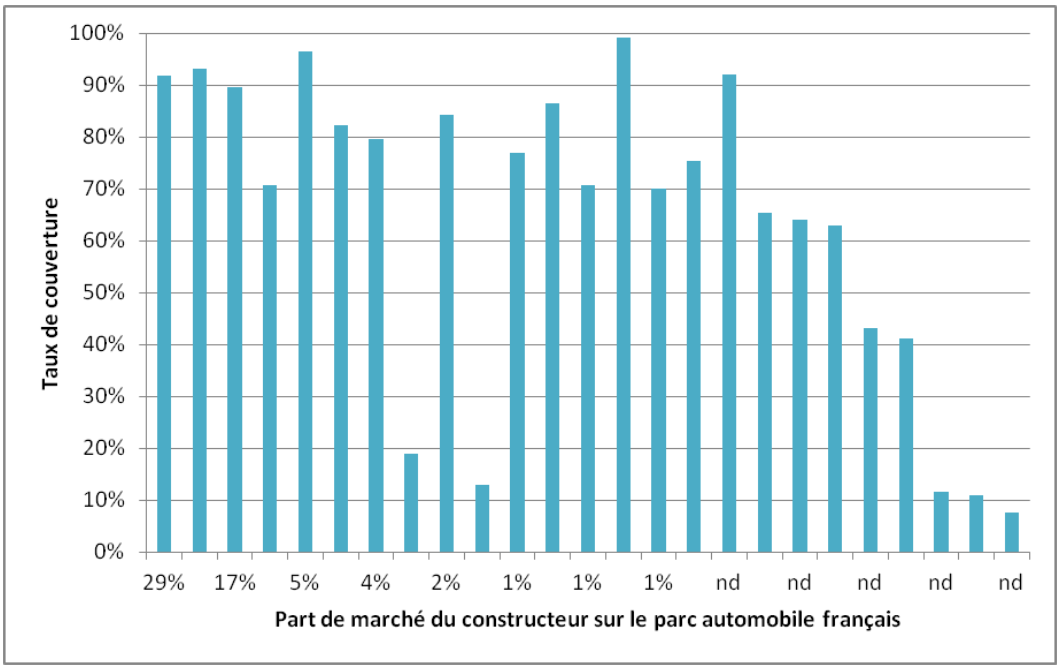
[359] La mise en défaut d'un calculateur permet à l'outil, lors du diagnostic, de récupérer un code spécifique. Cependant sa traduction par l'outil n'est pas toujours interprétable clairement par le réparateur, ce qui limite sa capacité à réaliser l'opération de réparation.

[360] 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 rendre les données accessibles (Décision n° 07-D-31 du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobiles Citroën).

[361] 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 ou intégré à la clé de contact, auquel cas l'accès ne peut être réalisé que par un lecteur de clé spécifique à la marque. Pour certains constructeurs, il n'est pas possible aux réparateurs indépendants d'accéder à ces carnets d'entretien dématérialisés que ce soit par Internet, les indépendants n'ayant pas accès au site, ou par un lecteur spécifique de clé, dans la mesure où ils ne peuvent se procurer le dispositif.

[362] Dans leur contribution publique, les intermédiaires spécialisés précisent que le taux de couverture présenté concerne un fabricant d'outils déterminé par rapport au marché français. Son taux de couverture peut donc être sensiblement différent sur un autre parc composé de manière différente dans un autre pays européen. Le choix du véhicule à intégrer dépendra donc non seulement du marché français mais aussi du marché européen et des parts de marchés du fabricant d'outils multimarques dans chaque pays.

Graphique 12 - Taux de couverture d'un des fabricants d'outil de diagnostic multimarque 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

374. De même, d'après les constatations opérées à partir des éléments fournis par les opérateurs indépendants, 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[363], des méthodes et consignes de dépose et repose des pièces, ou encore des explications permettant de comprendre les schémas électriques.

3. LES EFFETS DES DÉLAIS DE TRANSMISSION DES INFORMATIONS ET DU TAUX DE COUVERTURE DES OUTILS MULTIMARQUES

375. Dans le cas où le réparateur n'est pas en mesure de réaliser des prestations nécessitant des informations techniques auxquelles il n'a pas accès dans des conditions satisfaisantes, il devra refuser le véhicule, ou sous-traiter l'opération auprès du réparateur agréé. Or, la rapidité d'exécution d'une opération constitue un critère important de choix d'un

[363] 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.

réparateur : un réparateur indépendant obligé de recourir aux services d'un réparateur agréé court évidemment le risque de voir le client s'adresser directement au réparateur agréé, notamment dans le cas des professionnels avisés comme les flottes (qui représentent 40 % des immatriculations annuelles de véhicules neufs). De plus, pour préserver de bonnes relations avec le réparateur agréé de sa zone de chalandise, le réparateur indépendant peut être incité à maintenir avec lui un courant d'affaires (l'achat de pièces de rechange, par exemple)[364]. Enfin, la part accrue de l'électronique embarquée complexifie de plus en plus les véhicules, et rend d'autant plus stratégique l'accès aux informations techniques liées à la réparation et à l'entretien des véhicules.

376. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs indiquent que la sous-traitance entre canal agréé et canal indépendant constitue une réalité incontournable liée aux modèles économiques respectifs des réparateurs agréés et indépendants. Il n'existerait d'ailleurs aucune dépendance des réparateurs indépendants à l'égard des réparateurs agréés : « *il s'agi[rai]t plutôt d'une complémentarité* ». Cependant, en relevant simplement qu'un réparateur monomarque sera toujours plus spécialisé qu'un réparateur multimarque, les constructeurs ne discutent pas les effets des obstacles à l'utilisation d'informations techniques permettant aux réparateurs indépendants de concurrencer efficacement les réparateurs agréés, notamment les parts de marché très élevées des réparateurs agréés sur le segment de l'entretien et de la réparation de véhicules récents.

4. L'IDENTIFICATION DES PIÈCES DE RECHANGE

377. Pour changer une pièce de rechange, 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 pièces de rechange par l'intermédiaire du numéro VIN s'avère donc de plus en plus importante pour l'efficacité des interventions des réparateurs indépendants. Comme le montrent les paragraphes 355 à 363 ci-dessus, les réparateurs indépendants ne peuvent identifier de manière certaine toutes les pièces non-OEM dont ils ont besoin pour réparer un véhicule donné, faute d'un accès des intermédiaires spécialisés aux informations liées au VIN. Ceci contraint les réparateurs indépendants à commander parfois plusieurs références de pièces pour être sûrs d'obtenir celle dont ils ont besoin et accroît les coûts logistiques des opérateurs de la distribution indépendante, qui doivent non seulement élaborer une base de données la plus fiable possible à partir de leur expérience, mais également livrer un plus grand nombre de pièces et gérer les retours de pièces.

378. L'impossibilité de constituer une telle base de données est également susceptible de réduire la capacité des réparateurs indépendants à exercer une pression concurrentielle sur le réseau agréé du constructeur, en ne permettant pas, par exemple, l'émergence de comparateurs de prix dans le cadre des logiciels de chiffrage, capables de croiser les prix

[364] Plusieurs opérateurs font état de ce problème lié à la dépendance des réparateurs indépendants aux informations techniques dont disposent les réparateurs agréés.

d'achat des pièces OEM avec les références correspondantes disponibles sur le canal indépendant.

5. LE RENCHÉRISSEMENT DU COÛT DES INFORMATIONS TECHNIQUES POUR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS

379. Le fait que les fabricants d'outils de diagnostic soient obligés d'acquérir par *reverse engineering* l'information technique dont ils ont besoin pour concevoir des outils multimarques a pour première conséquence d'entraver leur capacité à proposer des produits aussi complets que les outils monomarques dont disposent les réparateurs agréés. En effet, alors que l'information existe et est disponible, les modalités d'accès à ces informations actuellement proposées par certains constructeurs incitent les fabricants d'outils de diagnostic à faire du *reverse engineering*, processus coûteux en temps et en main-d'œuvre, ce qui élève les coûts de fabrication des outils de diagnostic par rapport à une situation où l'information serait aisément accessible, avec pour conséquence d'une part un renchérissement du coût d'accès à l'information technique pour les réparateurs indépendants, et *in fine* pour les consommateurs, et d'autre part une moindre exhaustivité des données. A l'aval, sur le secteur de la réparation et de l'entretien des véhicules, ce phénomène pourrait donc influer sur la pression concurrentielle que les réparateurs indépendants sont en mesure d'exercer sur les réparateurs agréés, notamment durant les premières années de commercialisation d'un nouveau modèle de véhicule.

380. Cela est aussi de nature à élever les barrières à l'entrée sur le marché de la fabrication d'outils de diagnostic multimarques. En effet, pour rivaliser avec les fabricants déjà présents sur le marché, les nouveaux entrants devront consentir des investissements dans le *reverse engineering*. Ceci a pour effet de limiter le nombre d'acteurs présents sur le marché et de renchérir le prix des outils de diagnostic, ce qui s'oppose aux objectifs de la Commission européenne, qui précisait qu'« *une plus grande flexibilité devrait être accordée pour la reprogrammation des unités de commande du véhicule et l'échange de données entre les constructeurs et les opérateurs indépendants afin de permettre des innovations et de réduire les coûts* »[365].

C. LES DISPOSITIONS COMPLÉMENTAIRES SOUHAITABLES

381. Comme exposé précédemment, les réparateurs indépendants, qui, du fait de leur modèle économique, ne peuvent que difficilement s'appuyer sur les informations monomarques diffusées par les constructeurs (§328 à 331 supra), recourent principalement aux données techniques agrégées par des intermédiaires spécialisés. Cependant, ces derniers mettent également en avant les limites de l'accès aux données des constructeurs, du fait, notamment, de certaines clauses contractuelles, du format, du contenu et des délais de transmission des données, de leur prix et, enfin, du partage des droits de propriété intellectuelle relatifs à certaines informations entre constructeurs et équipementiers de

[365] Considérant 16 du règlement technique n°566/2011.

première monte (§337 à 353 supra). En entraînant une diminution des taux de couverture des outils de diagnostic et en accroissant les délais de mise à disposition des informations techniques vis-à-vis des réparateurs indépendants, ces limites diminuent ensuite la qualité des services susceptibles d'être rendus par les réparateurs indépendants, en particulier pour la réparation des véhicules récents, segment qui représente une part non négligeable[366] du secteur de l'entretien-réparation et sur lequel les réseaux de réparateurs agréés détiennent une part de marché très élevée. Enfin, l'absence de transmission par les constructeurs des informations relatives aux numéros VIN des véhicules sous un format exploitable empêche notamment les intermédiaires spécialisés et les distributeurs indépendants de proposer aux réparateurs des catalogues de pièces affichant la correspondance la plus précise possible entre l'identité du véhicule (numéro VIN), et les pièces non-OEM disponibles sur le canal indépendant (§354 à 363 supra). Au final, la capacité des réparateurs à commander les pièces idoines et à mettre en concurrence les fournisseurs s'en trouve limitée (§377 à 378 supra).

1. ANALYSE CONCURRENTIELLE DES COMPORTEMENTS ALLÉGUÉS

382. Il n'entre pas dans l'objet de cet avis d'établir dans quelle mesure les constructeurs se conforment ou non aux règlements techniques encadrant la transmission des informations techniques, ni d'évaluer si les refus allégués d'accès dont font état certains opérateurs ou, plus généralement, les conditions de cet accès, peuvent être qualifiés au regard des dispositions du droit de la concurrence. Sur ce dernier point, seule une analyse contentieuse, dans le cadre d'un débat pleinement contradictoire, serait de nature à permettre un examen approfondi de ces comportements. Dans cette section, le présent avis vise donc seulement à présenter les règles de concurrence susceptibles de s'appliquer.

a) Sur les règles de concurrence applicables

383. Même si la rétention des informations techniques ne constitue plus une restriction caractérisée[367], la Commission européenne continue de souligner que les accords de distribution sélective conclus entre les constructeurs et leurs réseaux agréés peuvent relever de l'article 101§1 TFUE « *si, dans le cadre de ces accords, l'une des parties agit de manière à évincer des opérateurs indépendants du marché, par exemple en s'abstenant de fournir à ces opérateurs les informations techniques nécessaires aux réparations et à*

[366] L'entretien-réparation de véhicules de 0 à 2 ans (respectivement de 3 à 4 ans) représente un peu plus de 10% (respectivement 15%) du chiffre d'affaires de l'entretien-réparation (source : Roland Berger). Les parts de marchés des réseaux agréés de constructeurs s'élèvent respectivement à 83% et 67% sur ces deux segments (source : TCG Conseil). A fortiori, les parts de marché des réseaux agréés de constructeurs sont encore plus élevées sur les *modèles de véhicules* de moins de deux ans et de moins de quatre ans, par opposition aux *véhicules* de moins de deux ans et de moins de quatre ans.

[367] Dont les effets, par définition, n'auraient plus à être démontrés pour qu'une telle rétention soit qualifiée d'anticoncurrentielle et que puisse être remise en cause, selon le type d'informations retenues, l'exemption par catégorie dont bénéficient les accords de distribution sélective des constructeurs automobiles.

l'entretien »[368], et l'obligation de fournir les informations techniques demeure une priorité de la Commission européenne (cf. §145).

384. Dans cette hypothèse, il appartient à l'autorité de concurrence saisie d'un cas de rétention d'informations techniques mises à la disposition du réseau agréé, d'en examiner l'objet et, s'il n'est pas anticoncurrentiel, d'en apprécier les effets sur la concurrence, en s'attachant à analyser l'impact de cette rétention sur la capacité des opérateurs indépendants à mener leurs activités et exercer une pression concurrentielle sur le marché[369].

385. Deuxièmement, le champ d'application du règlement n° 461/2010 et des lignes directrices qui l'accompagnent a été précisé à l'occasion, notamment, de la publication des « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » le 27 août 2012 – n°14. Les lignes directrices afférentes au règlement n°461/2010 distinguent ainsi deux types d'informations[370] : d'une part les informations « *utilisées en dernier ressort à des fins de réparation et d'entretien de véhicules automobiles* », parmi lesquelles figurent notamment les informations à destination des réparateurs et des éditeurs d'informations techniques[371] et vis-à-vis desquelles le règlement n°461/2010 a vocation à s'appliquer[372], et d'autre part celles « *utilisées à d'autres fins* », parmi lesquelles peuvent figurer les informations relatives au diagnostic transmises aux fabricants d'outils de diagnostic[373]. Les « *informations utilisées à d'autres fins* » ne sont pas couvertes par le règlement n°461/2010[374]. La rétention de ces

---

[368] §62 des lignes directrices accompagnant le règlement 461/2010.

[369] §65 des lignes directrices accompagnant le règlement 461/2010.

[370] §65-d des lignes directrices du règlement n°461/2010.

[371] En référence à la note de bas de page n°1 page 26 des lignes directrices du règlement n°461/2010, précisant que les « *informations en dernier ressort* » sont par exemple « *les informations fournies aux éditeurs pour que ceux-ci les réimpriment à l'intention des réparateurs de véhicules automobiles* ».

[372] L'obligation de donner accès aux informations techniques à des éditeurs d'informations techniques doit s'apprécier au regard de l'accès effectif que les réparateurs indépendants ont par l'intermédiaire des sites internet EURO5 et de leur capacité à concurrencer efficacement les réparateurs agréés par cet accès.

[373] La Commission européenne considère que ces informations peuvent comprendre notamment les informations relatives au diagnostic (cf. note de bas de page n°2 page 26 des lignes directrices précitées). Cette position a été clarifiée dans un autre document où à la question suivante : « *Les orientations sur l'accès aux informations techniques contenues dans les lignes directrices supplémentaires s'appliquent-elles également aux fabricants d'outils qui souhaitent avoir accès à ces informations pour produire des outils de réparation multimarques ?* », la Commission européenne répond « *Non. Pour déterminer si la rétention d'informations techniques peut contrevenir aux règles de concurrence de l'UE, les lignes directrices supplémentaires opèrent une distinction entre les informations techniques qui seront utilisées, en dernier ressort, à des fins de réparation et d'entretien de véhicules automobiles et celles qui seront utilisées à d'autres fins, comme la fabrication d'outils.* » (« Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile » du 27 août 2012 – n°14). Par conséquent, les accords conclus entre le constructeur et le fabricant d'outils entrent dans le champs d'application du droit général de la concurrence de l'UE dans la mesure où il s'agit d'informations « *utilisées à d'autres fins* » par opposition aux informations « *utilisées en dernier ressort à des fins de réparation et d'entretien de véhicules automobile* ».

[374] Réponse 14 du document « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » du 27 août 2012, et note de bas de page précédente.

informations ne peut donc être analysée qu'au regard des articles 101 TFUE, et notamment du règlement général n°330/2010, ou de l'article 102 du TFUE.

386. Sur ce dernier point, la Communication de la Commission européenne sur les priorités retenues pour l'application de l'art. 82 du traité CE (devenu 102 du TFUE) aux pratiques d'éviction abusives des entreprises fournit une grille d'analyse pertinente pour apprécier les refus d'accès ou de transmission d'informations techniques dans le secteur de l'après-vente automobile. Dans cette Communication, la Commission considère en premier lieu que des refus de fourniture posent des problèmes de concurrence lorsque l'entreprise dominante en amont[375] concurrence sur le marché « aval » l'acheteur qu'elle refuse d'approvisionner[376]. Elle considère ensuite que ces pratiques seront traitées en priorité si trois conditions cumulatives sont satisfaites : i) le refus porte sur un bien ou service nécessaire pour exercer une concurrence efficace sur le marché en aval[377] ; ii) le refus est susceptible de conduire à l'élimination d'une concurrence effective sur le marché en aval[378] ; iii) le refus est susceptible de léser le consommateur[379]. Si l'information refusée est protégée par un droit de propriété intellectuelle, un quatrième critère doit être satisfait, conformément à la jurisprudence initiée dans l'arrêt Magill[380] : le refus d'octroi de licence empêche l'émergence d'un nouveau produit non offert par le détenteur du droit de propriété intellectuelle et pour lequel il existe une demande potentielle et non satisfaite de la part des consommateurs.

387. La Commission européenne précise également, au point 82 de cette Communication, qu'elle peut s'affranchir d'examiner les trois premières conditions cumulatives et ne se s'intéresser qu'à la probabilité d'éviction « *lorsqu'une réglementation compatible avec le droit communautaire impose déjà une obligation de fourniture à l'entreprise dominante et qu'il est évident à la lumière des considérations sous-tendant cette réglementation, que le nécessaire équilibre entre les incitations a déjà été opéré par l'autorité publique lorsqu'elle a fixé cette obligation de fourniture* ».

---

[375] Dans le cas d'espèce, la Commission européenne relève dans son document de « *Questions-Réponses* » précité (en réponse à la question 15) qu'elle part « *du principe que le constructeur de véhicules est vraisemblablement l'unique dépositaire de l'intégralité des informations techniques relatives aux véhicules de ses marques.* »

[376] Point 76 de la Communication de la Commission européenne relative à l'application de l'article 82 du traité CE.

[377] Ce critère de nécessité objective ne signifie pas qu'aucun concurrent ne puisse entrer ou survivre sur le marché en aval, mais qu'il n'existe pas de produit de substitution réel ou potentiel au produit ou service demandé (point 83).

[378] La Commission considère que c'est généralement le cas si l'intrant est indispensable et que c'est, en outre, d'autant plus probable que l'entreprise dominante sur le marché aval est élevée, que la substituabilité entre les produits qu'elle propose et ceux de ses concurrents sur ce marché aval est étroite et que la proportion de la demande détournée des concurrents évincés et captée par l'entreprise dominante est élevée (point 85).

[379] Par exemple si les concurrents susceptibles d'être évincés sont dans l'impossibilité de proposer des produits innovants.

[380] Arrêt de la CJCE du 6 avril 1995 concernant les affaires jointes n° C-241/91 P et C-424/91 P – *Radio Telefis Eireann (RTE) et Independent Television Publications Ltd (ITP) contre Commission des Communautés européennes*.

b) Sur les différents obstacles potentiels à l'accès à l'information

388. Plusieurs types d'obstacles à l'accès à l'information ont été avancés par les opérateurs entendus, sachant que leur cumul pourrait en définitive atténuer la pression concurrentielle exercée par les réparateurs indépendants sur les réseaux agréés, notamment pendant les premières années de commercialisation des véhicules.

Les restrictions possibles à l'accès des réparateurs indépendants à l'information technique monomarque « en lecture seule »

389. Comme précisé supra (§333), plusieurs chaînes de réparateurs indépendants ont indiqué que le site Internet EURO5 du constructeur ne contient pas toujours l'ensemble des informations imposées par les règlements techniques EURO5 et 6. Ainsi, certains constructeurs majeurs ne donneraient pas accès à des informations comme : les fiches de rappel, les données relatives aux codes erreurs, la traduction des nomenclatures utilisées, ou les informations en français. L'analyse de la compatibilité de ces pratiques avec le droit de la concurrence nécessiterait d'évaluer dans quelle mesure les rétentions d'informations, si elles étaient avérées, désavantageraient les réparateurs indépendants dans la concurrence qu'ils livrent aux réparateurs agréés.

390. En tout état de cause, à ce jour, la plupart des réparateurs indépendants s'adressent à des intermédiaires spécialisés pour accéder aux informations des constructeurs. C'est donc l'efficacité de cette voie d'accès à l'information technique à laquelle l'Autorité de la concurrence souhaite être la plus attentive.

Les restrictions possibles à l'accès des éditeurs d'information technique à l'information technique

391. Il peut être constaté qu'un accès est effectivement fourni aux éditeurs dans des conditions telles que des contrats sont effectivement signés entre ces derniers et les constructeurs. Les difficultés d'accès aux informations alléguées par les éditeurs concernent alors le contenu des informations transmises et les délais de cette communication, qui viennent s'ajouter aux délais d'intégration inhérents à la réalisation d'outils multimarques.

392. A cet égard, il convient de relever que le point 67 des lignes directrices accompagnant le règlement n°461/2010 précise : « *l'accès aux informations doit être accordé sur demande et sans retard injustifié, les informations doivent être fournies sous une forme utilisable, et le prix demandé ne doit pas décourager l'accès à celles-ci en ne tenant pas compte de l'usage qu'en fait l'opérateur indépendant. Un fournisseur de véhicules automobiles doit être tenu de donner aux opérateurs indépendants accès aux informations techniques sur les véhicules automobiles neufs dès qu'un tel accès est donné à ses réparateurs agréés et il ne doit pas obliger les opérateurs indépendants à acheter plus que les informations nécessaires pour réaliser les travaux en question* ». Par conséquent, la rétention d'informations à destination des éditeurs d'information technique serait susceptible de faire entrer les accords de distribution sélective dans le champ de l'article 101§1 du TFUE[381].

[381] Une rétention de ces informations peut aussi s'analyser au titre de l'article 102 du TFUE.

393. Le caractère éventuellement discriminatoire des informations transmises, si les réparateurs agréés disposent d'informations plus à jour, plus complètes et transmises plus rapidement, l'accent mis par le règlement d'exemption spécifique au secteur automobile, le fait que ces informations ne soient pas disponibles ailleurs qu'auprès des constructeurs dans un contexte où les sites internet EURO5 ne sont quasiment pas utilisés par les réparateurs indépendants et, enfin, la part de marché très élevée des réseaux agréés durant les premières années de commercialisation des véhicules (par opposition à celles détenues les années ultérieures), pourraient constituer de premiers indices de l'« *impact notable* »[382] d'éventuelles restrictions à l'information, si ces dernières étaient avérées.

Les restrictions possibles à l'accès des fabricants d'outils de diagnostic à l'information technique

394. Les fabricants d'outils de diagnostic considèrent que les conditions d'accès aux informations techniques qui leur sont proposées par les constructeurs automobiles sont insuffisantes, eu égard à leur contenu, aux délais d'obtention, à leur format et à leur prix. Ces fabricants d'outils de diagnostic seraient alors contraints de recourir au *reverse engineering*, voie de contournement imparfaite, longue et coûteuse.

395. S'il s'agit d'informations « *utilisées à d'autres fins* » que l'entretien-réparation, celles-ci ne sont pas couvertes par les lignes directrices accompagnant le règlement n°461/2010, si bien que leur rétention éventuelle serait dépourvue de conséquence pour l'appréciation des accords de distribution sélective des constructeurs avec leurs réparateurs agréés. Pour autant, les accords conclus entre le constructeur et le fabricant d'outils entrent dans le champ d'application du droit général de la concurrence de l'UE, et doivent donc être évalués à la lumière des articles 101 et 102 du TFUE (voir notamment §383 à 387 supra).

396. Plusieurs considérations s'avèrent pertinentes s'agissant de l'examen d'un refus implicite de fourniture d'informations techniques aux fabricants d'outils de diagnostic.

- Premièrement, les constructeurs pourraient être les seuls détenteurs de l'information technique exhaustive et à jour que les réparateurs ou les fabricants d'outils de diagnostic considèrent comme nécessaire à la fourniture de prestations concurrençant efficacement celles des réseaux agréés, au moins pendant les premières années de commercialisation du véhicule. Ce serait notamment le cas si l'alternative que constitue le *reverse engineering* est trop imparfaite pour constituer un substitut suffisant aux données du constructeur, dans un contexte où les sites Internet EURO5 ne sont quasiment pas utilisés par les réparateurs indépendants, et si les réparateurs agréés bénéficient d'un accès à ces données.
- Deuxièmement, l'effet potentiel de ce refus d'accès serait de désavantager l'ensemble des réseaux de réparateurs concurrents des réseaux agréés du constructeur sur le marché aval de la réparation automobile. La proportion de consommateurs susceptibles de se détourner des réseaux indépendants pour se reporter sur les réseaux agréés pourrait donc être substantielle. L'effet est d'autant

[382] §65-b des lignes directrices relatives au règlement n°461/2010.

plus important que les réseaux agréés occupent une position forte les premières années de vie du véhicule.

- Troisièmement, les informations techniques susceptibles d'être communiquées aux fabricants d'outils de diagnostic ne nécessiteraient pas, en première analyse, d'investissement de la part des constructeurs, ces informations étant un sous-produit de leur activité d'assembleur et étant de surcroît utilisées par les constructeurs pour leurs propres besoins ou pour ceux des fabricants d'outils monomarques.
- Quatrièmement, à supposer que ces informations soient proposées, cela n'exclut pas que leur niveau de prix combiné à leur qualité en terme de format, d'exhaustivité ou d'actualisation, ne permette pas aux réparateurs indépendants de concurrencer efficacement les réparateurs agréés.
- Cinquièmement, le refus d'accès à certaines informations techniques pourrait empêcher l'apparition de produits nouveaux, non commercialisés par les constructeurs et faisant l'objet d'une demande de la part des réparateurs indépendants : des outils de diagnostic multimarques complets et actualisés.
- En dernier lieu, le fait que les règlements techniques européens définissent une obligation de fourniture des informations techniques qui s'étend aux informations transmises aux fabricants d'outils de diagnostic[383] permettrait, le cas échéant, de considérer qu'une autorité de concurrence pourrait ne pas avoir à démontrer la nécessité objective d'un accès à ces informations dès lors qu'un effet d'éviction potentiel ou avéré est probable (voir §387 supra).

Les restrictions possibles à l'accès à l'information relatives au VIN

397. Comme rappelé supra, les lignes directrices accompagnant le règlement n°461/2010 ne visent que les informations « *utilisées en dernier ressort à des fins de réparation et d'entretien de véhicules automobiles* », et non celles « *utilisées à d'autres fins* ». Dans ces lignes directrices, la Commission donne des indications sur ce qu'elle considère « *comme des informations techniques aux fins de l'application de l'article 101 du traité* », en faisant notamment référence aux « *numéros d'identification des véhicules automobiles ou toutes autres méthodes d'identification des véhicules automobiles […]. Le code d'une pièce et toute autre information nécessaire à l'identification correcte d'une pièce de rechange de marque destinée à être montée sur un véhicule automobile donné (c'est-à-dire la pièce que*

[383] L'obligation de fourniture des informations à destination des fabricants d'outils de diagnostic est encadrée par les règlements techniques. L'article 6-5 du règlement n°715/2007 précise qu'« a*ux 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* ». L'article 7-1 du même règlement indique également que le prix demandé ne doit pas décourager l'accès aux informations en ne tenant pas compte de l'usage qu'en fait l'opérateur indépendant. Ces règlements ne vont pas jusqu'à énoncer que le prix de cession ou d'accès aux informations doit s'effectuer sur la base des coûts incrémentaux, ou que le format de cession doit être normalisé entre tous les constructeurs.

le constructeur automobile fournit en principe aux membres de ses réseaux de réparation agréés pour réparer le véhicule automobile en cause) constitue aussi une information technique »[384] sachant que « *l'opérateur indépendant ne devrait pas être obligé d'acheter la pièce en question pour obtenir cette information technique* »[385]. Les informations relatives au VIN pourraient ainsi être assimilées à des informations utilisées en dernier ressort à des fins de réparation et d'entretien, dans la mesure où d'une part, elles permettent *in fine* d'obtenir les informations nécessaires à l'identification précise des pièces détachées correspondant au véhicule pris en charge par le réparateur indépendant, et donc finalement la réalisation des prestations d'entretien et de réparation, et dans la mesure où, d'autre part, elles ne sont disponibles qu'auprès du constructeur, ce dernier étant le seul à savoir précisément quelles pièces ont été montées sur chaque véhicule[386].

398. En tout état de cause, dans l'hypothèse d'un contentieux, il reviendrait à l'Autorité de la concurrence de démontrer une probabilité d'éviction potentielle ou avérée liée aux obstacles à l'information relative au VIN, le cas échéant cumulés avec d'autres obstacles à l'information. A cet égard, plusieurs éléments paraissent devoir être soulignés.

- Premièrement, comme indiqué aux §357 à 359, en l'absence de communication des informations VIN dans un format satisfaisant, les réparateurs indépendants pourraient être désavantagés par rapport aux réparateurs agréés, qui sont en mesure, pour chacun des véhicules de leur marque, d'identifier de manière fiable les références des pièces de rechange. L'ampleur de ce désavantage devrait être appréciée pour étayer l'effet sur la concurrence.
- Deuxièmement, l'information demandée par les intermédiaires souhaitant éditer un catalogue électronique de pièces serait déjà fournie à ceux de ces éditeurs qui proposent exclusivement des pièces OEM. La discrimination qui en résulterait à l'encontre des opérateurs souhaitant également référencer des pièces non-OEM est également pertinente pour apprécier les effets anticoncurrentiels possibles de la pratique. De plus, une telle discrimination, si elle était avérée, atteste également de la disponibilité de l'information.
- Troisièmement, la constitution de catalogues combinant des références de pièces OEM et des références de pièces non-OEM pourrait être assimilée à la réalisation d'un nouveau produit ou service, susceptible de renforcer la pression concurrentielle existant sur le secteur de l'entretien-réparation.
- Enfin, il peut être mentionné qu'au cas d'espèce, l'imposition d'une obligation de fourniture n'aura vraisemblablement que peu ou pas d'effet négatif sur l'incitation à innover ou à investir, puisque l'information relative au VIN est un sous-produit de l'activité d'assembleur des constructeurs.

---

[384] §66 des lignes directrices du règlement n°461/2010.

[385] Note de bas de page 3 page 26 des lignes directrices précitées.

[386] La réponse 14 précitée précise que la Commission, au travers des lignes directrices du règlement n°461/2010, visait « *la fourniture d'éléments essentiels qui sont entièrement placés sous [le] contrôle [des constructeurs] et qui ne sont pas disponibles ailleurs* » (soulignement ajouté).

c) Conclusion

399. Comme cela a été rappelé supra, l'accès à l'information des constructeurs est encadré par deux types de règles. Le droit de la concurrence qualifie d'anticoncurrentielles des rétentions d'informations ou des conditions d'accès à l'information discriminatoires lorsqu'elles sont susceptibles de conduire à l'élimination d'une concurrence effective au détriment du consommateur, ou, suivant les cas, si la rétention des informations a un impact notable sur la capacité des opérateurs indépendants à mener leurs activités et à exercer une pression concurrentielle sur le marché.

400. Le droit de la concurrence ne peut cependant intervenir pour encadrer, corriger ou sanctionner ces comportements que dès lors qu'ils sont susceptibles d'affecter la concurrence entre les utilisateurs potentiels de l'information. Les difficultés d'accès à l'information doivent être significatives et les informations retenues suffisamment importantes pour qu'un tel effet puisse être étayé.

401. Cette limite au champ d'intervention du droit de la concurrence, combinée à la complexité technique et à la multiplicité des informations susceptibles d'être utilisées dans les opérations de réparation ou dans l'élaboration d'outils multimarques, milite pour une régulation plus directe des éventuelles difficultés d'accès des réparateurs ou des intermédiaires spécialisés. De plus, indépendamment de ses effets éventuels sur la concurrence, une meilleure communication des informations techniques aux réparateurs indépendants mais surtout aux intermédiaires spécialisés, et en particulier aux fabricants d'outils de diagnostic et aux éditeurs de catalogues de pièces, est de nature à diminuer les coûts de réalisation des outils multi-marques, et ainsi les coûts de réparation des véhicules.

402. Dans cette perspective, il est essentiel que soit instauré un contrôle effectif de l'application des règlements techniques EURO5 et EURO6 par les autorités compétentes en matière de réception de véhicules, doublé d'un mécanisme de sanction dissuasif pour faciliter l'accès des intermédiaires spécialisés à ces informations directement auprès des constructeurs (point 2. infra). Parallèlement à cette clarification des mécanismes de contrôles et de sanction, pour remédier aux insuffisances relayées par les opérateurs indépendants, le processus de normalisation actuellement en cours devrait être étendu pour y traiter du contenu des données transmises par les constructeurs et pour y intégrer les informations transmises aux intermédiaires spécialisés (point 3. infra).

2. RENFORCER L'APPLICATION DES RÈGLEMENTS DITS « TECHNIQUES »

a) Renforcer les capacités de contrôle des autorités compétentes en matière de réception des véhicules

403. A l'heure actuelle, l'autorité compétente pour faire appliquer les règlements EURO5 et EURO6 - le CNRV, organisme administratif chargé de l'homologation, l'UTAC étant chargée du rapport technique – n'est pas en mesure, en pratique, de vérifier le contenu des sites Internet EURO5 ou leur compatibilité technique (pour le diagnostic en ligne

notamment[387]). Les conditions de transmission des informations techniques aux intermédiaires spécialisés ne sont pas non plus contrôlées. Seul le formulaire déclaratif du constructeur est utilisé par lesdites administrations, qui ne disposent d'ailleurs d'aucun moyen spécifiquement dédié à cette vérification : aucune vérification *ex ante* n'est d'ailleurs prévue par la règlementation européenne dans le cadre de la procédure d'homologation[388].

404. Les opérateurs indépendants (réparateurs et distributeurs) estiment que l'autorité compétente devrait vérifier le contenu des données mises à disposition, au moment du dépôt du dossier d'homologation d'un nouveau véhicule et au bout des six mois maximum prévus par la règlementation pour la mise à disposition de l'intégralité des informations. Un tel renforcement du contrôle suppose cependant, soit une augmentation des ressources qui lui sont dédiées, soit une augmentation des sanctions en cas de manquement aux obligations (cf. infra). Un moyen de minimiser les coûts associés à ce contrôle serait de ne diligenter des opérations de vérification que sur la base des plaintes d'intermédiaires spécialisés.

405. La mise en place d'un tel dispositif paraît constituer la réponse la plus adaptée, que ce soit en termes de délais de traitement ou bien d'opportunité. En effet, la multiplicité des informations techniques mises à jour plusieurs fois par an induit potentiellement un nombre important d'informations manquantes. Pour autant, la plupart des constructeurs donnent un accès, même partiel, aux informations techniques des véhicules à leurs marques, si bien que la prise en charge des défauts d'accès à l'information technique par le droit de la concurrence s'en trouverait complexifiée, dans un contexte où, de surcroît, le délai d'instruction de la plainte s'opposera à une mise en conformité rapide du constructeur. Un traitement administratif des lacunes constatées par les professionnels eux-mêmes paraît dès lors constituer la réponse la plus appropriée à de tels manquements.

406. S'agissant plus spécifiquement de l'interfaçage des outils multimarques avec les sites Internet EURO5 des constructeurs, les intermédiaires spécialisés ont indiqué qu'aux Etats-Unis, les différents acteurs de la réparation automobile ont défini, au travers de l'organisme ETI[389], un test standard pour valider les fonctionnalités électroniques des systèmes de transmission d'information. Un dispositif analogue pourrait donc être recherché pour la définition et le contrôle des informations techniques mises à disposition par les constructeurs ainsi que les fonctionnalités permises. Les intermédiaires spécialisés proposent ainsi la constitution d'un centre de test européen qui permettrait aux constructeurs de valider la fonctionnalité de leurs sites EURO5 et aux fabricants d'outils de diagnostic multimarque de valider le fonctionnement de leurs boîtiers VCI en interface

---

[387] Connexion entre le site Internet du constructeur et les boîtiers VCI pour effectuer des diagnostics, des téléchargements et des reprogrammations (en référence aux normes SAE J2534 ou ISO 22900).

[388] 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 en vérifier le contenu, faute de budget et cette obligation n'étant pas prévue par la réglementation européenne. Le CNRV, quant à lui, a indiqué ne pas disposer des compétences techniques nécessaires pour réaliser ce type de vérification.

[389] ETI a ainsi défini un test au travers de la norme SAE J1699-3, lequel est pratiqué par un autre organisme tiers : CARB (California Air Ressources Board).

avec le site Internet EURO5 des constructeurs. Une telle solution présente des avantages en termes de mutualisation des coûts et d'uniformisation de l'interprétation de la réglementation : les informations techniques étant communes aux différents Etats membres, créer des structures nationales conduirait à une duplication des coûts administratifs. Elle ne peut cependant être mise en œuvre que sous l'égide de la Commission européenne, et elle demandera nécessairement du temps.

b) La mise en place d'un dispositif de sanction adapté

407. Initialement, le règlement technique[390] prévoyait qu'en cas de manquement à ses dispositions, l'autorité compétente en matière de réception des véhicules pourrait suspendre ou retirer l'homologation du véhicule. En pratique, cette sanction est trop lourde à mettre en œuvre pour être effective[391].

408. C'est la raison pour laquelle le règlement européen prévoyait parallèlement la mise en œuvre d'un dispositif de sanction adapté, qui devait théoriquement être adopté par chaque Etat membre et notifié à la Commission pour le 2 janvier 2009. Ainsi l'article 13 du règlement européen n°715/2007 prévoit notamment 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* ».

409. Toutefois, à ce jour, aucun dispositif de sanction n'a encore été mis en place en France et le retrait ou la suspension de l'homologation y demeure donc le seul levier de sanction. Dans leurs contributions respectives à la consultation publique, plusieurs opérateurs indépendants (distributeurs ou réparateurs) et intermédiaires spécialisés ont estimé nécessaire que l'Etat français définisse des sanctions applicables et proportionnées en cas de manquements à l'obligation de communication des informations techniques au moment de l'homologation, ou pendant la commercialisation d'un véhicule, et ce dans le respect des dispositions de l'article 13 précité.

410. Il convient cependant de relever que l'article 14-2 du règlement n°692/2008 prévoit que la mise en œuvre des sanctions prévues à l'article 13 du règlement n°715/2007 relève de l'autorité chargée de la réception ayant accordé ladite réception au constructeur[392]. En d'autres termes, le dispositif de sanction ne serait alors applicable qu'aux véhicules

---

[390] Article 14-3 du règlement n°692/2008.

[391] De fait, alors que les dispositions actuelles prévoient la possibilité de saisir l'autorité compétente en matière de réception des véhicules en cas de manquements constatés à l'obligation de communication des informations techniques, aucune saisine de cette autorité n'a pu être constatée en France. En revanche, l'Autorité de la concurrence a eu connaissance de deux plaintes qui ont été adressées à des autorités étrangères de réception sur la base de problèmes d'accès aux informations techniques.

[392] « *Lorsqu'une autorité compétente en matière de réception constate que le constructeur a manqué à ses obligations concernant l'accès aux informations sur le système OBD et sur la réparation et l'entretien des véhicules, l'autorité qui a accordé la réception doit prendre les mesures appropriées pour remédier à cette situation* » (soulignement ajouté - article 14-2 du règlement n°692/2008).

homologués en France par le CNRV, i.e. essentiellement les véhicules des constructeurs français. Si la mise en place d'un tel dispositif faciliterait l'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques des véhicules des marques qu'ils traitent actuellement en majorité, il serait possible à terme de le contourner en faisant homologuer le véhicule dans un autre pays ne disposant pas d'un tel dispositif de sanction. C'est pourquoi, afin que le dispositif s'applique à l'accès aux informations techniques des constructeurs étrangers, il serait souhaitable qu'il soit étendu et harmonisé à terme entre chacun des pays de l'Union européenne.

3. ETENDRE LE CHAMP DES PROCESSUS DE NORMALISATION EN COURS

411. 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 le format des données présentées aux réparateurs indépendants sur les sites Internet EURO5 et les tests de conformité permettant de 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[393] souhaitant accéder à ces fonctions protégées. Vraisemblablement, cette standardisation ne pourra pas être achevée dès la fin de l'année 2013, date prévue initialement. Ces délais permettraient d'intégrer à ce processus de normalisation des questions et des opérateurs qui en sont pour le moment exclus. A défaut, un second processus de normalisation devrait être initié afin de traiter les problématiques qui n'auront pas encore été considérées dans le cadre de cette norme.

a) Etendre le champ de la norme ISO 18541 aux modalités concrètes de transfert et au contenu des données mises à disposition sur les sites EURO5

412. La norme ISO 18541 actuellement en discussion ne définira que le format et la mise en forme des données (structure, arborescence et présentation des données notamment), et non leur contenu (fiabilité et exhaustivité des données, ou les fonctionnalités qui leur sont associées notamment). De plus, le test de conformité prévu consistera uniquement à vérifier que les cas d'usages prévus initialement ont bien été inclus dans le site Internet. Or, les problèmes rencontrés par les réparateurs indépendants, comme par les intermédiaires spécialisés, concernent à la fois le format et le contenu des informations mises à disposition, les fonctionnalités qui leur sont associées (diagnostic en ligne, reprogrammation des calculateurs, par exemple, cf. §331) et les délais de transmission des informations.

413. Le champ de la norme actuellement en discussion pourrait donc être étendu afin d'inclure les modalités concrètes de transfert et le contenu des informations transmises, et non

[393] Les opérateurs indépendants comprennent notamment les réparateurs indépendants ou les intermédiaires spécialisés (éditeurs d'informations techniques et fabricants d'outils de diagnostic multimarque).

uniquement le format des données communiquées. L'étude du contenu des données pourrait également intégrer les informations liées à chaque numéro VIN de véhicule, pour permettre l'échange de ces informations et la constitution de catalogues fiables de pièces non-OEM par les éditeurs d'informations techniques ou les distributeurs de pièces. Plus généralement, cette norme devrait aboutir à rendre plus effectifs les différents règlements européens en matière d'échanges d'informations techniques.

b) Inclure les intermédiaires spécialisés dans le processus de normalisation des transmissions d'informations techniques

414. Le champ de la norme ISO 18541 ne couvre a priori que les informations communiquées directement aux réparateurs indépendants par l'intermédiaire des sites Internet EURO5 des constructeurs, alors que les difficultés identifiées concernent également les informations transmises aux intermédiaires spécialisés. La qualité de l'information transmise à ces derniers est particulièrement importante puisque, compte tenu de leur modèle multimarque et des difficultés d'accès à l'information technique par les sites internet EURO5, il est probable que les réparateurs indépendants continuent de privilégier les outils multimarques de ces intermédiaires.

415. Une meilleure qualité des informations transmises aux réparateurs est donc utile pour inciter les intermédiaires spécialisés à développer des outils performants. Faciliter l'accès de ces opérateurs à des informations directement exploitables, sachant qu'elles sont a priori déjà disponibles pour les réparateurs agréés, paraît une solution encore plus immédiate aux difficultés d'accès à l'information des réparateurs indépendants. Pour ce faire, un processus de normalisation similaire à celui actuellement en cours pour les informations transmises aux réparateurs par l'intermédiaire des sites Internet EURO5 des constructeurs pourrait être initié.

V. Contrats de garantie et d'extension de garantie

416. Certains contrats de garantie comprennent des clauses susceptibles de limiter la capacité des consommateurs à faire appel à des réparateurs indépendants (A). Les dispositions du droit de la concurrence en la matière sont donc rappelées, accompagnées d'une discussion des différents arguments présentés par les constructeurs et par les réseaux indépendants dans leurs réponses à la consultation publique (B).

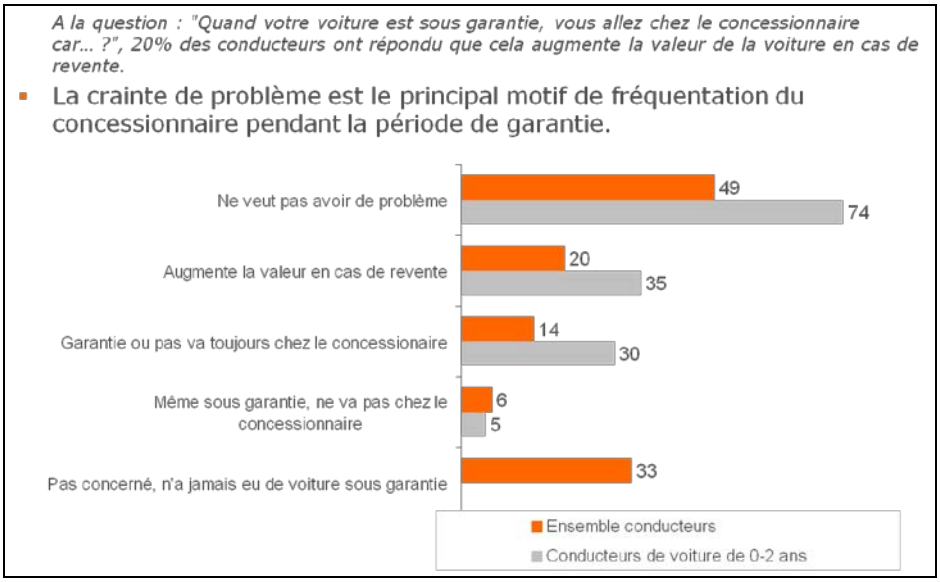
A. CONSTATATIONS

417. Le rôle de la garantie dans les choix des consommateurs entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants est d'abord rappelé (1). Les obstacles liés à l'exercice de la garantie, qui pourraient limiter les choix des consommateurs en matière de prestation d'entretien et/ou de réparation, sont ensuite présentés (2).

1. LE RÔLE DE LA GARANTIE DANS LES CHOIX DES CONSOMMATEURS ENTRE RÉPARATEURS AGRÉÉS ET RÉPARATEURS INDÉPENDANTS

418. La section 1 du présent avis montre que les réseaux agréés de constructeurs possèdent des parts de marché très élevées au cours des premières années de vie du véhicule, qui sont aussi celles couvertes par la garantie constructeur. Or, comme le montre l'étude conducteurs du GIPA, à la question « *Quand votre voiture est sous garantie, vous allez chez le concessionnaire car… ?* », 74 %[394] des conducteurs de véhicules de moins de deux ans répondent qu'ils « *ne veulent pas avoir de problème* » (voir Graphique 13 ci-après). A ce titre, près de 60 %[395] des conducteurs de véhicules de moins de deux ans pensent perdre le bénéfice de la garantie s'ils entretiennent leur véhicule en dehors du réseau constructeur. Ainsi, le motif principal de fréquentation des réseaux agréés pendant la période de garantie, qui couvre en moyenne les deux premières années de vie du véhicule, mais peut s'étendre au-delà, serait la crainte de perdre le bénéfice de la garantie si l'entretien et la réparation du véhicule ne sont pas effectués par un réparateur agréé.

Graphique 13 - Motifs principaux de fréquentation du réseau constructeur pendant la période de garantie



Source : GIPA – Etude conducteurs 2011, page 352

419. En outre, l'étude réparateurs du GIPA montre qu'à la question « *lorsqu'un véhicule sous garantie vient chez vous pour une révision au lieu d'aller dans le réseau de sa marque* », 30 %[396] des MRA (avec ou sans enseigne) répondent qu'ils l'envoient dans le réseau de la marque et 70 % qu'ils le prennent en charge. Selon ces statistiques, 30 % des MRA

[394] Etude conducteurs du GIPA 2011, partie 5.15.

[395] Etude conducteurs du GIPA 2012, partie 5.13.

[396] Etude réparateurs du GIPA 2011, partie 4.3.

préfèrent donc perdre un client plutôt que de procéder à la révision d'un véhicule sous garantie.

420. Il existe donc toujours un lien fort entre le maintien du bénéfice de la garantie et le choix des consommateurs d'effectuer les opérations de réparations et d'entretien non couvertes par la garantie dans le réseau agréé du constructeur.

2. LES EXPLICATIONS DU LIEN ENTRE CONTRAT DE GARANTIE OU D'EXTENSION DE GARANTIE ET CHOIX DES CONSOMMATEURS ENTRE RÉPARATEURS AGRÉÉS ET NON AGRÉÉS

421. Plusieurs obstacles peuvent expliquer la propension des consommateurs à utiliser les services des réseaux agréés quand leur véhicule est sous garantie.

422. Premièrement, le bénéfice de la garantie est généralement conditionné au fait que la défectuosité nécessitant l'exercice de la garantie n'ait pas été causée par les travaux hors garantie effectués en dehors du réseau agréé[397]. Or, les réparateurs indépendants pâtissent à cet égard de plusieurs désavantages : d'une part, ils ne sont pas systématiquement informés des campagnes de rappels du constructeur demandant aux réparateurs agréés d'effectuer des mises à jour électroniques ou d'autres types d'interventions[398], et d'autre part, ils ne possèdent pas toujours les informations techniques mises à jour, en raison des blocages à l'accès à l'information technique identifiés en partie IV. De tels obstacles pourraient expliquer que, dans le doute et n'ayant pas la maîtrise des opérations qui sont effectuées sur leur véhicule, les conducteurs soient 74 % à préférer fréquenter le réseau agréé pendant la période de garantie « *pour ne pas avoir de problème* », et qu'en outre environ 30 % des MRA préfèrent renvoyer un véhicule sous garantie dans le réseau agréé pour qu'y soient effectués des travaux hors garantie. Ne possédant pas des informations techniques

[397] La Commission européenne souligne ainsi dans ses lignes directrices relatives au règlement n°461/2010 : « *Toutefois, si un fournisseur refuse légitimement d'honorer une demande particulière d'activation de la garantie au motif que la situation conduisant à la demande en question présente un lien de causalité avec le fait qu'un réparateur n'a pas effectué correctement une réparation ou un entretien particulier, ou que des pièces de rechange de mauvaise qualité ont été utilisées, cela n'aura aucune incidence sur la compatibilité des accords de réparation conclus par le fournisseur avec les règles de la concurrence* ».

[398] Voir notamment un article de l'Argus de l'automobile en date du 20 avril 2010, intitulé « Entretien automobile : faut-il sortir des réseaux conducteurs ». *« Le client ne le sait pas, mais lors du passage à l'atelier, des opérations de rattrapages ou d'améliorations techniques sont effectuées sans qu'il en ait connaissance. Contrairement aux affirmations des constructeurs, ces mises à jour ne concernent pas uniquement que des organes de confort. Elles peuvent aussi porter sur des éléments vitaux, telle que la vanne EGR, le freinage, la direction….Qu'adviendra-t-il après la période de garantie si cette opération n'a pas été réalisée ? D'autant que ces campagnes, dites silencieuses, sont devenues monnaie-courante et leur application dans le cadre de la garantie est limitée dans le temps* ». Un constructeur a ainsi décidé de ne communiquer aux réparateurs indépendants les informations sur les rappels qu'à partir de mars 2012, après avoir « *évolué sur [son] interprétation de la réglementation* », et ce bien que la règlementation EURO5 soit applicable depuis janvier 2009.

complètes et à jour, ceux-ci peuvent dans certains cas[399] préférer perdre un client que courir des risques juridiques ou mettre en jeu leur réputation. Enfin, un assureur interrogé a également indiqué recommander à ses assurés sous garantie de se rendre dans le réseau agréé des constructeurs pour les opérations de carrosserie, en raison des mises à niveau qui y sont réalisées.

423. Deuxièmement, les obstacles rencontrés par les consommateurs peuvent être de nature contractuelle. Le document de consultation publique faisait ainsi état de clauses identifiées par la DGCCRF restreignant la capacité du consommateur à utiliser les services d'un réparateur indépendant pendant la durée de la garantie ou de l'extension de garantie[400]. De telles restrictions pouvaient explicitement lier 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, et à l'utilisation de pièces d'origine constructeur, pendant la durée de couverture. Elles pouvaient aussi être implicites, en faisant 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 un réparateur indépendant, ou en faisant 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[401].

424. Par ailleurs, l'Autorité a également analysé les contrats de garantie et d'extension de garantie de six constructeurs en vigueur en 2012. Le Tableau 9 ci-après synthétise les différents types de clauses susceptibles de limiter l'exercice de la garantie ou de son extension, observées par la DGCCRF et/ou l'Autorité de la concurrence, et les types de contrats dans lesquels elles sont insérées :

[399] Le refus de prise en charge par le réparateur indépendant peut aussi être lié à un manque d'investissement de sa part, en formation ou dans des solutions multimarques.

[400] Une trentaine de plaintes de consommateurs avait en outre été recensée par l'Autorité de la concurrence auprès de journaux, d'opérateurs indépendants ou d'associations de consommateurs en 2010 et 2011 visant un refus de prise en charge de la garantie par le constructeur au prétexte que des prestations d'entretien et de réparation avaient préalablement été effectuées par des réparateurs indépendants. Dans leur contribution, les constructeurs indiquent que le nombre de plaintes serait « infinitésimal » au regard du nombre d'automobilistes et attesterait du bon fonctionnement du marché. Mais le nombre de plaintes cité n'est pas exhaustif et n'était présenté qu'à titre illustratif. La persistance de restrictions sur la capacité du consommateur à faire jouer librement la concurrence durant la période de garantie est également suggérée dans l'article de l'Argus de l'automobile en date du 20 avril 2010, intitulé « Entretien automobile : faut-il sortir des réseaux conducteurs », qui relève le grand nombre de plaintes de ses lecteurs ayant trait à l'exercice de la garantie.

[401] Ce renversement de la charge de la preuve est contraire à l'article R132-1 du code de la consommation. Du point de vue du droit de la concurrence, il est susceptible d'avoir pour effet d'inciter les consommateurs à se rendre chez un réparateur agréé pour y effectuer les travaux d'entretien-réparation hors garantie, ce qui est de nature à amoindrir la concurrence entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants.

Tableau 9 - Synthèse des différentes clauses contractuelles susceptibles de lier explicitement ou implicitement la garantie à la réalisation des travaux hors garantie dans le réseau agréé ou à l'utilisation de pièces OEM

Type de restriction		Garantie constructeur[402]	Garantie anti-perforation[403]	Extension de garantie
	Durée moyenne	**2 ans**	**8-12 ans**	**4 ans**
Explicite	Bénéfice de la garantie à condition d'effectuer les travaux hors garantie dans le réseau agréé	2011 (un contrat)	2011 (un contrat)	2011(un contrat)
	Bénéfice de la garantie à condition d'utiliser des pièces à la marque du constructeur ou préconisées par le constructeur			2011 (un contrat)
Implicite	Recommandation d'effectuer les travaux hors garantie dans le réseau agréé			2012 (trois contrats)
	Charge de la preuve du fait que la défectuosité ne provient pas des travaux hors garantie réalisés hors du réseau agréé pesant sur le consommateur	2011 et 2012 (deux contrats)		2011 et 2012 (deux contrats)
	Libellé ambigu du contrat, pouvant dissuader le recours aux services de réparateurs indépendants ou à l'emploi de pièces de rechange non OEM[404]	2011 et 2012 (deux contrats)		2011 (deux contrats)

Sources : contrats 2011 et 2012 de six constructeurs interrogés par l'Autorité de la concurrence (huit marques) – compte-rendu d'enquête de la DGCCRF en date de 2011.

425. Ainsi, sur les six contrats de garantie légale en vigueur en juin 2012 analysés par l'Autorité de la concurrence, un contrat fait encore peser sur le client la charge de la preuve de l'absence de lien entre la défectuosité et la fréquentation de réparateurs indépendants pour les prestations hors garantie ; deux autres contrats comportent également des clauses n'établissant pas un lien clair entre la défectuosité et la fréquentation d'un réparateur indépendant pour les travaux hors garantie. De même, sur les six contrats d'extension de garantie analysés, un contrat renverse toujours la charge de la preuve en la faisant peser sur le consommateur et trois contrats d'extension de garantie recommandent aux consommateurs de fréquenter le réseau de réparateurs agréés pour les travaux hors garantie.

[402] Aussi appelée « garantie conventionnelle », « garantie contractuelle », etc.

[403] Aussi appelée « garantie carrosserie ».

[404] Par exemple, certains contrats prévoient que « *la garantie est annulée […] si le défaut est <u>associé</u> à […] une réparation […] en dehors du réseau agréé* » ou qu'elle ne couvre pas *« les <u>conséquences</u> des réparations […] par des entreprises non agréées* » (soulignement ajouté). Ce faisant, ces clauses n'établissent pas clairement la nécessité d'un lien de causalité direct (à l'aide d'une expression du type « causé par » par exemple) entre la défectuosité dont la prise en charge est demandée et les travaux d'entretien et de réparation réalisés en dehors du réseau agréé, laissant une marge d'interprétation.

B. DISCUSSION

426. Dans le cadre d'un avis, l'Autorité de la concurrence ne peut qualifier des comportements individuels 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.

427. Il est admis et légitime que les constructeurs et leur réseau excluent du bénéfice de la garantie les défectuosités causées par une réparation ou un entretien mal effectué par un réparateur indépendant[405]. En effet, il serait abusif d'imposer aux constructeurs de garantir des pièces ou des travaux dont ils n'ont pas la responsabilité, puisqu'ils n'ont pas été effectués dans leur réseau agréé. En revanche, des clauses comportant une exclusion générale du bénéfice de la garantie lorsque des travaux hors garantie ont été effectués hors du réseau agréé peuvent atténuer la capacité des consommateurs à arbitrer entre réparateurs agréés et indépendants. Si la défectuosité n'est pas causée par les travaux effectués en dehors du réseau agréé, il n'y a pas lieu d'interdire aux clients de bénéficier de la garantie.

428. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs ont regretté la mise en avant d'un problème qu'ils considèrent comme dépassé depuis la modification en 2011 des clauses jugées problématiques. Cependant, l'Autorité de la concurrence souligne le délai qui s'est écoulé entre la date d'entrée en vigueur du règlement n°1400/2002 (septembre 2003) et celle de la modification des clauses jugées problématiques par la DGCCRF (2011 au plus tôt), alors même que les lignes directrices relatives au dit règlement indiquaient dès 2002 que « *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"* »[406]. Les constructeurs et leurs réparateurs agréés ne pouvaient donc depuis cette date lier explicitement le bénéfice de la garantie au fait que les véhicules soient réparés et/ou entretenus dans leur réseau agréé.

429. Par ailleurs, s'agissant des clauses relevées par l'Autorité dans les contrats de garantie et d'extension de garantie en vigueur en juin 2012, les lignes directrices accompagnant le nouveau règlement n°461/2010 soulignent à nouveau l'attention qu'il convient de porter

---

[405] Il en est de même pour les défectuosités causées par des pièces vendues en dehors du réseau agréé du constructeur dans le cas où la défectuosité est due aux dites pièces, ou par des carburants ou des additifs ne respectant pas les préconisations du constructeur, dès lors que ces préconisations sont justifiées, ne conduisent pas à exclure sans motivation des opérateurs tiers, et ont été communiquées aux opérateurs indépendants conformément aux règlements EURO5 et 6.

[406] Question 37 des lignes directrices relatives à l'application du règlement n°1400/2002.

A noter que le droit national avait aussi appréhendé ce risque au travers du droit de la consommation, au travers de la recommandation n°79-01 du 24 février 1979 relative aux clauses abusives insérées dans les contrats de garantie, considérant nulles les clauses visant à : « *obliger le consommateur, sous peine de perdre le bénéfice de la garantie, à faire réparer l'objet défectueux chez le fabricant ou chez un réparateur agréé, lorsqu'une telle clause n'est justifiée ni par la sécurité des consommateurs, ni par la technicité de l'objet, ou lorsque le réseau du réparateur n'est pas accessible dans des conditions normales* ».

aux contrats de garantie et leur extension, en indiquant[407] : « *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. Il semble également peu probable que les accords de distribution sélective prévoyant de telles pratiques puissent procurer aux consommateurs des avantages tels que les accords en question puissent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité* » (soulignements ajoutés).

430. S'il n'existe pas dans les contrats en vigueur en 2012 et qui ont été analysés de clauses qui lient explicitement le bénéfice de la garantie au fait que le véhicule soit entretenu et/ou réparé dans le réseau agréé du constructeur et/ou à l'utilisation de pièces OEM, d'autres clauses pourraient implicitement restreindre le choix du consommateur pendant la durée de la garantie, en particulier dans un contexte où le consommateur est déjà réticent à utiliser les services d'un réparateur indépendant pendant la durée de la garantie. Par exemple, suivant sa formulation et l'environnement dans lequel elle est insérée, une recommandation faite par le constructeur de procéder aux opérations d'entretien et de réparation hors garantie au sein du réseau agréé pourrait conduire le consommateur à croire qu'il perdra le bénéfice de la garantie s'il utilise les services d'un réparateur indépendant pendant la durée de garantie[408]. Il pourrait en aller de même d'une clause faisant peser sur le consommateur, et non sur le réseau agréé, la charge de la preuve que la défectuosité nécessitant l'exercice de la garantie ne provient pas d'une réparation effectuée par un réparateur indépendant[409], ou de celles qui sont relativement imprécises sur les conditions auxquelles l'exercice de la garantie pourrait être refusé au propriétaire du véhicule.

431. Enfin, les constructeurs considèrent dans leurs contributions que la notion de « *garanties étendues* » employée par les lignes directrices précitées ne couvre pas les contrats d'extension de garantie. En effet, selon eux, les extensions de garantie doivent être

---

[407] Considérant 69 des lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

[408] La Commission précise « *indépendamment du document dans lequel la restriction est mentionnée, cette dernière peut porter le consommateur à croire que la garantie sera invalidée si des travaux d'entretien sont effectués dans des garages indépendants ou si d'autres marques de pièces de rechange sont utilisées. Par conséquent, cette situation peut conduire à l'éviction de ces opérateurs et à la fermeture des filières parallèles de distribution de pièces de rechange* » (soulignement ajouté - voir réponse n°1 du document « Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile » du 27 août 2012).

[409] 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.

distinguées de la garantie légale : alors que les « *garanties étendues* » sont générales, gratuites et liées à la vente du véhicule neuf, les « *extensions de garantie* » sont optionnelles, payantes, peuvent être souscrites postérieurement à l'acquisition du véhicule et ne concernent qu'une minorité de véhicules parmi le modèle concerné. Il s'agirait en outre d'une prestation de service pour laquelle existe une concurrence, de la part de garantisseurs[410] et d'assureurs notamment[411]. Enfin, les constructeurs avancent que les extensions de garantie liant le bénéfice de la garantie à la fréquentation du réseau agréé et/ou à l'utilisation de pièces OEM pour les travaux hors garantie (extensions de garantie dites « fermées ») permettent de proposer aux consommateurs des prix inférieurs à ceux des extensions de garantie dites « ouvertes », qui n'imposent pas cette condition.

432. Cependant, la Commission européenne ne précise pas que le terme de « *garanties étendues* » employé au point 69 de ses lignes directrices vise uniquement les garanties « *générales, gratuites et liées à la vente du véhicule* ». Les réponses aux « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » publiées par la Commission européenne le 27 août 2012 montrent sans ambigüité que les lignes directrices ne restreignent pas le terme de « *garanties étendues* » aux garanties générales, gratuites et liées à la vente du véhicule[412]. Au contraire, le terme vise notamment la « *garantie étendue émise par le réseau agréé au moment de la vente du véhicule (ou peu de temps après)* »[413]. Or, la plupart des contrats d'extension de garantie proposés par les constructeurs et leurs réseaux sont souscrits au moment de l'achat du véhicule ou peu de temps après. Les risques de préemption du secteur de l'entretien-réparation sont alors d'autant plus dommageables que l'effet fidélisant de ces contrats se prolonge pendant une durée moyenne de quatre ans et qu'ils concernent en moyenne 20 % des immatriculations de véhicules, ce pourcentage étant en augmentation.

433. En tout état de cause, la réticence des consommateurs à utiliser les services d'un réparateur indépendant pendant la durée de la garantie ou de son extension est importante, comme l'illustrent différentes études (cf. §418 à 420), et il est donc d'autant plus important que les clauses de l'ensemble des documents soumis aux consommateurs par le constructeur ou les membres de son réseau agréé soient parfaitement claires et explicites quant à sa faculté d'utiliser les services d'un réparateur indépendant sans perdre le bénéfice de la garantie. A

[410] Sociétés proposant des produits de garanties.

[411] Les constructeurs citent ainsi les garantisseurs Icare, Mapfre Warranty, Opteven, les compagnies d'assurances, Groupama, Cardif assurance, CGI assurances, enfin les acteurs indépendants Groupe Guillerminet et Groupe Pigeon.

[412] Voir les réponses n°2 et 3 du document « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » publiées par la Commission européenne le 27 août 2012 (ci-après « FAQ »).

[413] A la question « *L'évaluation des restrictions d'entretien et de pièces de rechange est-elle différente si celles-ci sont mentionnées dans une garantie étendue émise par le réseau agréé au moment de la vente du véhicule ou peu de temps après ?* », la Commission répond « *Non. Le fait que les restrictions d'entretien et de pièces de rechange n'apparaissent pas dans la garantie du fournisseur du véhicule mais dans une garantie étendue émise par le réseau agréé au moment de la vente du véhicule (ou peu de temps après) n'a généralement pas d'incidence sur l'évaluation desdites restrictions* » (soulignement ajouté - cf. réponse n°2 du FAQ précité).

ce titre, certains opérateurs ont proposé en réponse au document de consultation publique que les contrats de garantie et d'extension de garantie mentionnent clairement cette possibilité[414].

VI. L'utilisation de prix de vente conseillés par l'ensemble des opérateurs de la filière de l'après-vente automobile

434. 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 maxima à chacun des stades de la filière (A). Si cette pratique présente des 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. LA DIFFUSION DES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS AU DÉTAIL

435. Pour chaque pièce de rechange vendue dans son réseau, le constructeur diffuse un prix de vente au détail 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

436. La plupart des constructeurs diffusent des prix de détail maxima conseillés[415] (appelés « *tarifs constructeurs* ») auprès de leurs distributeurs agréés[416]. Ces tarifs constructeurs

[414] Plus précisément, ces opérateurs ont proposé que les contrats de garantie mentionnent expressément que le bénéfice de la garantie ne puisse être retiré en cas de réalisation de prestations chez un réparateur indépendant pendant la période de garantie, sauf pour le constructeur à prouver que les prestations ont été mal réalisées et sont à l'origine de la défaillance alors constatée. Cette mention pourrait être introduite dans les contrats de garantie sur le modèle de l'article R.211-4 du code de la consommation relatif à la garantie contre les vices cachés qui précise l'obligation pour le professionnel de mentionner : « *clairement que s'applique, en tout état de cause, la garantie légale qui oblige le vendeur professionnel à garantir l'acheteur contre toutes les conséquences des défauts ou vices cachés de la chose vendue ou du service rendu* » (soulignement ajouté).

[415] Sur six constructeurs pour lesquels cette question a été étudiée, cinq utilisent des prix de détail maxima conseillés. Le sixième diffuse des prix de détail conseillés.

[416] Dans leurs réponses à la consultation publique, les constructeurs ont précisé que les membres de leur réseau agréé sont totalement libres de leur politique tarifaire, et notamment de baisser leurs prix.

sont ensuite communiqués à l'ensemble des réparateurs agréés de second niveau du réseau constructeur.

437. 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, notamment quand le constructeur diffuse des prix maxima, la différence entre la remise consentie en amont par le constructeur et celle consentie en aval aux réparateurs détermine le niveau de marge commerciale du distributeur agréé. La remise alors obtenue par le réparateur, utilisateur final, détermine son niveau de marge commerciale maximum vis-à-vis du consommateur.

438. 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 annuelles globales sur le chiffre d'affaires réalisé auprès de chaque réparateur (cf. Encadré 1), qui s'apparentent à des remises quantitatives sur les volumes induits par l'agrément de l'assureur.

439. Le prix de détail maximum conseillé par le constructeur est ainsi diffusé tout au long du canal constructeur, au travers des outils de gestion de commande des opérateurs agréés (DMS[417]), 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. Par ailleurs, un certain nombre d'équipementiers obtiennent communication des tarifs constructeurs, sur lesquels ils se basent notamment pour établir leur propre grille tarifaire (cf. §451). Le « tarif constructeur » constitue ainsi la référence pour tous les distributeurs agréés et leurs clients, assureurs, réparateurs, agréés ou indépendants, et consommateurs.

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

440. L'utilisation de prix de vente 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 à l'aval. Désormais[418], la très grande majorité des

[417] Dealer Management System.

[418] Certains équipementiers n'ont adopté une tarification sur la base du prix de détail conseillé que très récemment (en 2011 ou en 2012).

équipementiers diffuse un prix de vente conseillé auprès de leurs distributeurs, appelé ci-après le « tarif équipementier ». Chaque équipementier communique ainsi un prix unique à tous les distributeurs indépendants.

441. Les tarifs de détail des réparateurs indépendants sont ainsi préconisés en amont par les équipementiers, sur le même modèle que le « tarif constructeur », dans un contexte où les équipementiers ne vendent à des consommateurs finaux que de façon exceptionnelle. En revanche, si les constructeurs utilisent essentiellement des prix maxima, les équipementiers diffusent seulement des prix de vente conseillés. Comme pour leurs équivalents constructeurs, ces « tarifs équipementier » servent donc de base pour la facture et pour les catalogues électroniques utilisés par tous les acteurs du canal indépendant.

442. Par ailleurs, les distributeurs indépendants et les équipementiers ont mis en place des structures de diffusion de tarifs par l'intermédiaire de plateformes, comme le GOLDA[419] en France, ou encore TECDOC[420] 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 filière de distribution indépendante. En particulier, elles centralisent l'ensemble des « tarifs équipementier » des équipementiers référencés pour ensuite les diffuser auprès, notamment, des distributeurs indépendants, soit manuellement, soit de manière automatisée via un système EDI[421]. Ces plateformes de diffusion permettent la synchronisation des fichiers articles entre les équipementiers et leurs distributeurs, et donc l'actualisation des prix de vente conseillés par les équipementiers dans le catalogue électronique utilisé par les distributeurs indépendants. 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, soit parce que l'accès à ces tarifs est libre, soit parce qu'il a été expressément autorisé par l'équipementier en question[422].

B. INTÉRÊT ET LIMITES DES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS AU DÉTAIL

443. La diffusion de prix de vente conseillés au détail peut induire des gains d'efficience (1). Dans certains cas, elle peut cependant avoir des effets préjudiciables au fonctionnement concurrentiel du secteur (2).

---

[419] GOLDA : Groupement pour l'optimisation des liaisons dans la distribution automobile.

[420] TECDOC Informations System GmbH.

[421] « 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 et de facturation.

[422] Sur 129 tarifs (grilles de prix) référencés sur le GOLDA, 60 seulement sont protégés, les autres étant donc disponibles en libre accès.

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

444. 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 et à la vente de véhicules automobiles de leur marque. Dans leurs réponses à la consultation publique, certains constructeurs ou leurs représentants, tout en confirmant cette motivation, ont également indiqué que la diffusion de prix de vente maxima garantissait aux consommateurs que les prix pratiqués étaient concurrentiels et qu'elle pouvait servir de support à une politique de communication axée sur des prix bas.

445. Une même logique prévaudrait dans le canal indépendant, bien que les prix communiqués par les distributeurs du circuit indépendant 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 de détail conseillé par l'équipementier serait supérieur à celui du constructeur pour la pièce considérée. Cependant, dans leurs réponses à la consultation publique, les équipementiers ont également mis en avant que l'interdiction de la diffusion de prix de vente conseillés aurait pour conséquence de déstabiliser le marché, l'équipementier étant le mieux placé pour connaître la demande pour son produit et l'état de la concurrence. Les équipementiers indiquent ainsi que si un système de prix conseillé peut présenter des risques concurrentiels, seule une analyse au cas par cas permettrait de distinguer les indications tarifaires protégeant la clientèle de celles destinées à figer le marché.

446. Les opérateurs soulignent 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. Le partage des prix conseillés par les différents équipementiers sur des bases de données communes utilisées par les distributeurs se justifierait également par le nombre important de références et la complexité du marché, et permettrait en outre des gains de compétitivité en minimisant le temps et les ressources nécessaires à la définition des prix adéquats.

2. LES RISQUES ASSOCIÉS AUX PRIX DE VENTE CONSEILLÉS

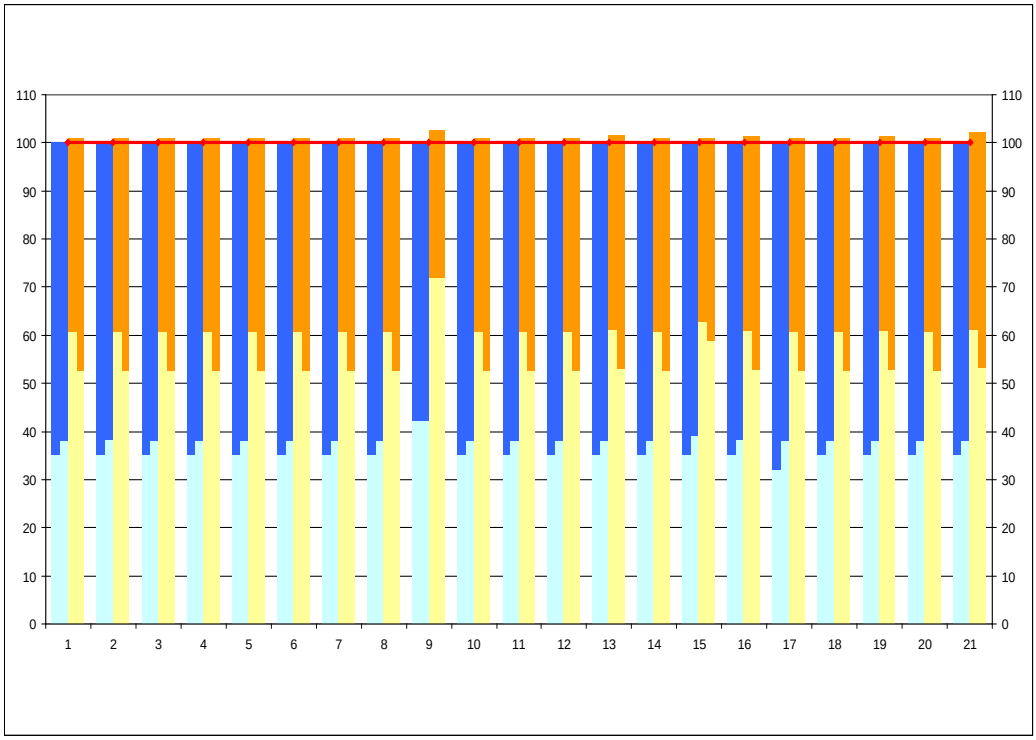
447. Au sein du canal indépendant, une diffusion des prix de vente conseillés risque de favoriser une uniformité des prix de revente, un même équipementier diffusant des prix de détail conseillés identiques aux différents distributeurs indépendants concurrents, qui les répercutent à leur tour aux réparateurs indépendants, lesquels ont a priori peu d'incitation à en dévier. En définitive, alors que le canal indépendant est composé d'opérateurs différenciés et concurrents (distributeurs, réparateurs), la concurrence en prix risque d'être limitée par l'existence d'un point focal correspondant au niveau du prix de détail conseillé par l'équipementier (1). Ce risque sera d'autant plus grand si les équipementiers définissent leurs prix de vente conseillés à partir des prix de vente conseillés choisis par les constructeurs pour la revente de leurs pièces par les réparateurs agréés (2).

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

448. Le graphique ci-après présente, pour 21 pièces vendues par un même équipementier, les prix pratiqués par celui-ci à l'égard de deux grossistes (en bleu clair : l'un des deux grossistes bénéficie donc de conditions tarifaires plus avantageuses), puis les prix d'achat de la même pièce par deux réparateurs à leur principal grossiste respectif (en jaune : l'un des deux réparateurs bénéficie donc de tarifs plus avantageux), 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 réparateur). Le prix de vente conseillé par l'équipementier est indiqué par la ligne horizontale rouge et normalisé à 100.

449. En dépit des prix d'achat différents à chaque stade de la filière (grossistes, réparateurs), les prix de vente au détail effectivement pratiqués pour les 21 pièces sont quant à eux identiques ou très légèrement supérieurs au « tarif équipementier », que le consommateur s'adresse aux grossistes ou aux réparateurs.

Graphique 14 - 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.

450. De même, une analyse des prix de vente conseillés à leur réseau respectif par un distributeur « 1 » (pour 778 pièces de rechange) et par un distributeur « 2 » (pour 570 pièces de rechange) montre que pour 90 % des observations, le prix de détail conseillé par les distributeurs est supérieur ou égal au prix de détail conseillé initialement par l'équipementier et pour 87 % des observations, il est égal. En d'autres termes, les prix de détail conseillés par les équipementiers se répercutent effectivement le long de la filière, indépendamment des prix de vente vraisemblablement différents pratiqués par les équipementiers à l'égard des distributeurs et des prix de vente vraisemblablement différents pratiqués par les distributeurs à l'égard de leurs clients respectifs. Ce faisant, il peut en résulter une certaine uniformisation des prix de détail, les structures de coûts et de clientèle hétérogènes entre les distributeurs d'une part, et entre les réparateurs d'autre part, étant sans effet sur le prix conseillé. Enfin, l'incitation des réparateurs à proposer un prix plus bas que le prix conseillé par l'équipementier, qui est répercuté dans une large mesure par son distributeur, est relativement faible d'une part en raison du nombre et la diversité des références qu'il est susceptible de vendre, et d'autre part en raison de son manque de connaissance de l'élasticité en prix de la demande.

Tableau 10 - Prix conseillés par l'équipementier (« tarif équipementier ») et prix conseillés par les distributeurs dans le canal indépendant

	Distributeur 1	Distributeur 2	ENSEMBLE
Prix conseillés par le distributeur supérieurs aux « tarif équipementier »	**73**	**11**	**84**
Prix conseillés par le distributeur égaux aux « tarif équipementier »	**652**	**522**	**1174**
Prix conseillés par le distributeur inférieurs aux « tarif équipementier »	**53**	**37**	**90**
Total	**778**	**570**	**1348**
Pourcentage des prix conseillés par le distributeur inférieurs aux « tarif équipementier »	**6,81 %**	**6,49 %**	**6,68 %**

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

451. 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[423].

452. Dans sa contribution à la consultation publique, la FEDA conteste les conclusions de l'Autorité de la concurrence en indiquant qu'il existe une réelle concurrence par les prix entre les différents réparateurs concurrents, qu'elle souhaite établir par la présentation de deux études comparatives. Toutefois, l'une des études compare des produits d'équipementiers différents, ce qui signifie que les pièces peuvent être de qualité hétérogène (à l'image des résultats présentés dans le Graphique 15 ci-dessous). Quant à la seconde étude, elle mentionne uniquement des plaquettes de freins qui constituent des produits d'appel, et elle ne permet que très peu de comparaisons du prix de vente de la

[423] 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.* ». . 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* ».

même référence d'un équipementier, sachant que des éléments laissent à penser que les références présentées comme identiques de certains équipementiers sont en réalité différentes[424]. Ces éléments tendent à limiter de manière significative la pertinence des comparaisons réalisées.

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

453. Le canal constructeur et le canal indépendant utilisent tous deux des prix de vente conseillés, diffusés à chaque stade de la filière et servant de base à leur tarification : 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. La répercussion de ce prix de détail le long du canal indépendant pourrait réduire l'incertitude concurrentielle susceptible d'exister au sein de ce dernier, l'ensemble des réparateurs, quelle que soit leur structure de coûts et leur clientèle respective, pouvant être amenés à vendre les pièces d'un même équipementier au même prix.

454. Or, selon des équipementiers et des constructeurs[425], 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 : « *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]* ». Le risque est alors que la diffusion du tarif constructeur aux équipementiers ne conduise à une uniformisation des prix de détail sur l'ensemble du marché, canal indépendant et canal constructeur (tous les équipementiers conseillant un prix de détail identique pour une même pièce, ce prix étant en outre proche de celui du constructeur). Comme le souligne 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* »[426].

455. Comme indiqué précédemment, la diffusion des prix constructeur vers les réseaux indépendants aurait pour 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

[424] En outre, les graphiques présentent à chaque fois au moins 30 % de produits vendus par Internet ce qui compte tenu du poids de ce canal sur le marché de la distribution de pièces de rechange (3,5 % environ) paraît peu pertinent.

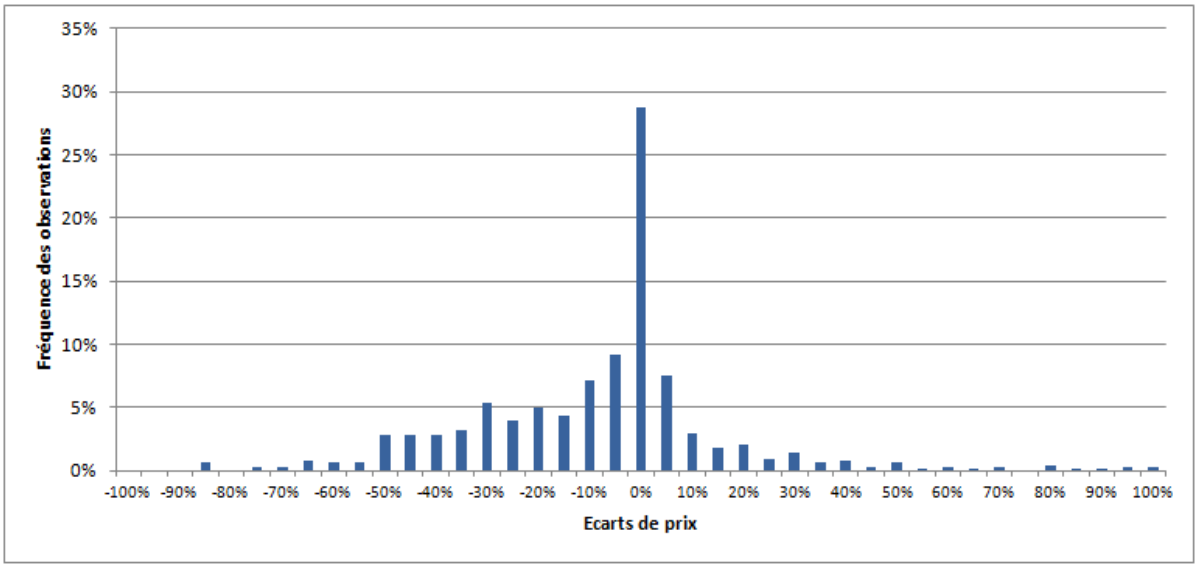
[425] Parmi plusieurs autres déclarations d'équipementiers et de constructeurs, un constructeur a par exemple indiqué que l'écart de prix de détail entre les pièces de qualité équivalente des équipementiers fournissant le canal indépendant, et celles vendues par les constructeurs sont minimes, notamment car les équipementiers suivent « *systématiquement l'évolution des prix des constructeurs* ».

[426] Point 227 des Lignes directrices relatives au règlement général n°330/2010.

constructeurs à leurs réseaux respectifs d'autre part, indique qu'en moyenne, les prix conseillés par le canal indépendant sont inférieurs à ceux préconisés par le canal constructeur. Inversement, le prix de vente conseillé par l'équipementier n'est supérieur à celui du constructeur que pour 15 % des pièces environ.

456. Cependant, si le prix conseillé par l'équipementier est généralement inférieur à celui du constructeur, les prix d'une part importante des pièces se situent à un niveau de prix proche de celui du constructeur, comme le montre le graphique ci-dessous (1299 observations[427]).

Graphique 15 – Distribution des écarts entre les prix conseillés par l'équipementier et ceux conseillés par le constructeur (en % des prix constructeur - pour les deux distributeurs confondus)



Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmises par des distributeurs indépendants
Lecture : pour 29 % des observations de l'échantillon, le prix conseillé par l'équipementier est situé dans l'intervalle]-5 % ; 0 %] en-dessous de celui du constructeur.

457. Ainsi, pour 36 % des observations, le prix conseillé par l'équipementier est compris entre 95 et 105 % du prix conseillé par le constructeur. En outre, 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 a été renseigné par chacun des distributeurs dans la base de données ; il n'est pas exclu que ces prix inférieurs correspondent notamment à une moindre qualité des pièces pour lesquelles le prix conseillé par l'équipementier a été communiqué.

458. Des demandes d'informations complémentaires envoyées après la publication du document de consultation publique ont permis de construire une base de données plus importante des prix conseillés par sept équipementiers et les constructeurs pour 28 705 références de pièces de rechange, ainsi que leur évolution respective sur les années 2010 et 2011. L'analyse de ces données montre à nouveau qu'en moyenne, les prix conseillés par les

[427] Sur 1 357 observations au départ, 58 observations aberrantes ont été enlevées.

équipementiers sont inférieurs à ceux conseillés par les constructeurs (cf. Tableau 11 ci-après).

Tableau 11 - Proportion de pièces dont le prix conseillé par l'équipementier est inférieur ou égal au prix conseillé par le constructeur

Equipementiers	1	2	3	4	5	6	7	Global
Pondéré par le chiffre d'affaires	63,3 %	88,0 %	54,4 %	85,5 %	89,7 %	67,5 %	84,9 %	68,6 %
Non pondéré	59,9 %	77,9 %	69,6 %	87,4 %	83,5 %	66,9 %	84,5 %	74,9 %

Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmises par 7 équipementiers

459. L'analyse de cette base de données montre également que le comportement de tarification des équipementiers est très variable. Comme le montre le tableau ci-dessous, deux des sept équipementiers (équipementiers n°4 et 7) semblent avoir une politique de suivi du prix de détail conseillé par le constructeur, avec 65 à 80 % des prix conseillés par les équipementiers compris entre 95 et 105 % du prix constructeur, dans un contexte où le suivi des prix est particulièrement fort pour les pièces les plus vendues. Les autres équipementiers semblent suivre les prix conseillés par le constructeur dans une moindre mesure, notamment dans le cas des pièces les plus vendues.

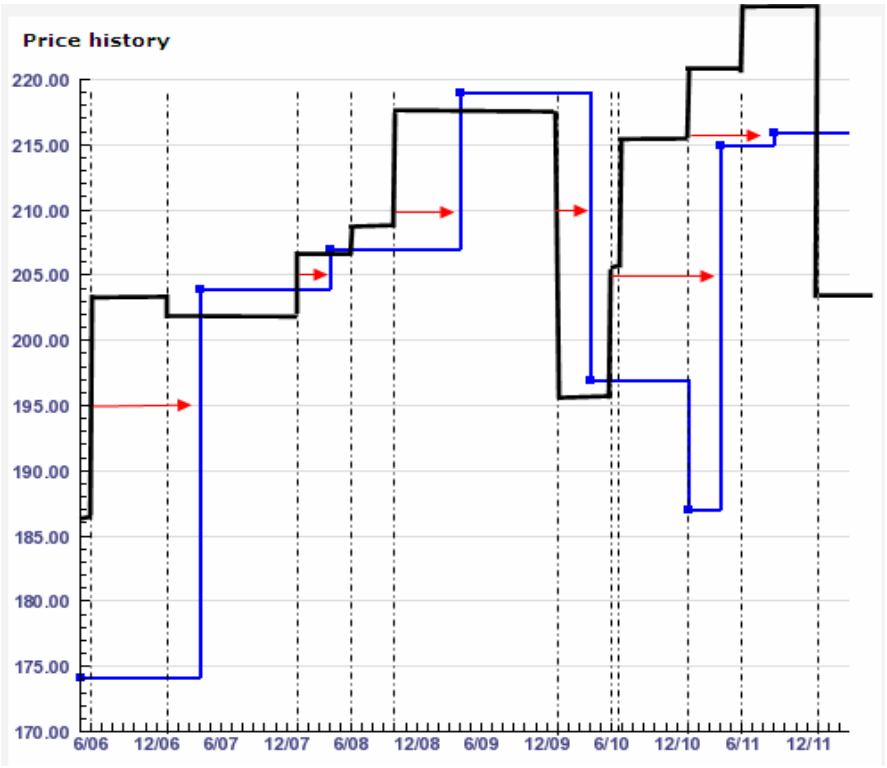
Tableau 12 - Proportion des pièces échantillonnées dont le prix de détail conseillé est compris entre 95 et 105 % du prix de vente conseillé constructeur, pour chaque équipementier

Equipementiers	1	2	3	4	5	6	7
Pondéré par le chiffre d'affaires	43 %	7 %	39 %	82 %	51 %	12 %	75 %
Non-pondéré	52 %	15 %	47 %	74 %	40 %	18 %	65 %

Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmises par 7 équipementiers

460. Enfin, ces différences de prix mesurent un écart à un instant donné. En termes dynamiques, des évolutions parallèles des prix entre le canal constructeur et le canal indépendant peuvent être constatées à partir du graphique suivant, qui retrace l'évolution dans le temps des prix « constructeur » et « équipementier » conseillés pour une même pièce.

Graphique 16 - Evolution des prix constructeur et équipementier pour une même pièce (juin 2006-décembre 2011)



Source : donnée constructeur (confidentiel) - En noir, le tarif constructeur ; en bleu, le « tarif équipementier »

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€.

461. La construction d'indices de variations de prix relatives entre les prix conseillés par le constructeur et ceux conseillés par l'équipementier pour la base de données de 28 705 références de pièces de rechange[428] corrobore l'existence d'un parallélisme des prix pour un grand nombre de pièces. Plus précisément, le ratio des variations sur la totalité de la période étudiée des prix conseillés par les constructeurs et des variations des prix conseillés par les équipementiers est compris entre 0,95 et 1,05 pour 55 à 60 % des pièces selon la méthode de mesure utilisée (pondérée par les ventes de pièces ou non). En d'autres termes, les variations des prix conseillés dans le canal constructeur et le canal indépendant ne diffèrent pas de plus de 5 % pour environ 55 à 60 % des pièces échantillonnées.

C. DISCUSSION

462. Les comportements identifiés par l'Autorité de la concurrence combinent deux aspects : en premier lieu, une pratique de prix de détail conseillés ou de prix maxima conseillés, des

[428] En référence à la base de données relative à 7 équipementiers et citée précédemment au paragraphe 458.

équipementiers et des constructeurs à l'égard des distributeurs et des réparateurs et, en second lieu, des échanges d'informations entre équipementiers et constructeurs relatifs à ces prix de détail conseillés, également utilisés comme base de la tarification de chaque équipementier ou constructeur.

1. SUR LES PRIX CONSEILLÉS

463. L'élaboration de prix conseillés ou de prix maxima peut présenter certains avantages dans un marché où coexistent plusieurs centaines de milliers de références et où, en outre, les détaillants peuvent détenir un certain pouvoir du marché. Elle ne doit pas pour autant conduire à une uniformisation des prix de vente au détail et décourager la concurrence en prix en réduisant l'incertitude à laquelle doivent être soumis les opérateurs économiques, tant au sein des réseaux agréés ou indépendants qu'entre ces réseaux.

464. Au cas d'espèce, les éléments recueillis conduisent à penser que les prix conseillés par les équipementiers pourraient être très suivis, tant par les distributeurs, qui les diffusent tels quels aux détaillants, que par ces derniers lorsqu'ils vendent les pièces au détail dans le cadre de prestations de réparation. En définitive, 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 - quel que soit le réseau considéré et le prix d'achat de la pièce. En effet, l'incitation du réparateur à proposer des prix inférieurs au prix conseillé semble intrinsèquement limitée en raison de la diversité des références qu'il propose et la capacité réduite des consommateurs à faire jouer la concurrence en prix. Il pourrait en aller de même au sein du réseau agréé, chaque réparateur de second niveau pouvant appliquer le prix de détail fixé, non par son fournisseur direct (le RA1), mais par le constructeur, ces prix conseillés étant ensuite identiques dans l'ensemble du réseau constructeur.

465. En matière de prix conseillés ou maxima, l'article 4 du REC n°330/2010 énonce que « *L'exemption [par catégorie] ne s'applique pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influer, ont pour objet: a) de restreindre la capacité de l'acheteur de déterminer son prix de vente, sans préjudice de la possibilité pour le fournisseur d'imposer un prix de vente maximal ou de recommander un prix de vente, à condition que ces derniers n'équivaillent pas à un prix de vente fixe ou minimal sous l'effet de pressions exercées ou d'incitations par l'une des parties […]* ». Les éléments portés à la connaissance de l'Autorité dans le cadre de cet avis ne font pas état de pressions des constructeurs, des équipementiers ou des réseaux de distribution pour maintenir les prix à leur niveau conseillé.

466. Pour autant, les prix conseillés ne peuvent bénéficier d'une exemption par catégorie que si la part de marché de chacune des parties n'excède pas le seuil de 30 % défini par ce règlement (point 226 des lignes directrices accompagnant le règlement d'exemption par catégorie n°330/2010). En dessous de ce seuil, le bénéfice de l'exemption peut également être retiré en cas d'effet cumulatif causé par l'utilisation concomitante par plusieurs fournisseurs de ces prix recommandés. De façon générale, s'agissant des effets de ces prix conseillés ou maxima, les lignes directrices précisent qu'« *un élément important pour apprécier les éventuels effets anticoncurrentiels d'un prix de vente maximal ou conseillé est la position du fournisseur sur le marché. Plus cette position est forte, plus le risque est grand qu'un prix de vente maximal ou conseillé mène à l'application plus ou moins uniforme de ce niveau de prix par les revendeurs parce qu'ils pourraient s'en servir comme point de convergence. Les revendeurs pourraient estimer qu'il est difficile de*

s'écarter de ce qu'ils perçoivent comme le prix de vente privilégié proposé par un fournisseur tellement important sur le marché » (point 228).

467. En l'occurrence, le degré d'utilisation de ce système de prix conseillés dans le secteur de la commercialisation de pièces de rechange, le degré d'application des prix conseillés à chaque stade de la distribution, la relative transparence de ces prix sur le marché et le fait que, dans le canal indépendant, ces prix conseillés ne sont pas définis directement par les grossistes vendeurs des pièces à leurs clients réparateurs mais, indirectement, par les équipementiers vis-à-vis des réparateurs indépendants, pourraient également être pris en compte[429]. La même analyse pourrait prévaloir vis-à-vis du canal agréé d'un constructeur si l'utilisation de prix conseillés induit des effets négatifs en réduisant la concurrence intramarque.

468. Les gains d'efficience éventuellement apportés par cette diffusion de prix conseillés auraient également à être pris en compte. Dans leurs réponses à la consultation publique, les distributeurs indépendants et leurs fournisseurs estiment nécessaire que les équipementiers puissent continuer de déterminer le prix de vente optimal de leurs produits. Concevant le produit en amont, ils seraient mieux en mesure d'évaluer son positionnement concurrentiel. De plus, les distributeurs n'auraient pas la capacité financière et technique de déterminer ces prix, notamment pour procéder aux tests comparatifs et analyses nécessaires sur les centaines de milliers de références de leur catalogue. Enfin, des prix maxima, lorsque ceux-ci sont effectivement appliqués par le constructeur, peuvent également empêcher les réparateurs de profiter de leur pouvoir de marché au détriment de l'image de marque des constructeurs ou des volumes de pièces vendues.

2. SUR LES ÉCHANGES D'INFORMATIONS HORIZONTAUX

469. Suivant son ampleur, la communication à certains équipementiers des prix de détail conseillés par les constructeurs et de ceux de certains équipementiers concurrents au travers de bases de données informatisées (et réciproquement à certains constructeurs) pourrait constituer un échange d'informations dont la licéité ne peut être appréciée que dans un cadre contentieux, au regard des dispositions du droit de la concurrence et de la jurisprudence sur les échanges d'informations, des caractéristiques de l'échange d'informations et de la structure des marchés où il intervient[430].

470. Ainsi que le souligne la pratique décisionnelle, les échanges d'informations, s'ils peuvent dans certains cas stimuler la concurrence entre les opérateurs, peuvent aussi entraîner « *le risque pour le libre jeu de la concurrence que les entreprises bénéficiaires de l'information s'en servent pour fixer leur prix au lieu de se référer à leurs coûts propres de*

[429] Généralement, un fournisseur préconise des prix conseillés à son distributeur, qui vend directement à l'utilisateur final. En l'espèce, l'équipementier diffuse des prix conseillés beaucoup plus en amont, au moins deux stades de distribution supplémentaires pouvant exister entre lui et le consommateur final par rapport à la situation classique précédemment décrite.

[430] Voir notamment CJCE, 28 mai 1998, John Deere, C-7/95P.

production et de distribution »[431], sans d'ailleurs qu'il soit nécessaire, pour démontrer le caractère anticoncurrentiel de tels échanges, de démontrer une homogénéité des prix entre les opérateurs.

471. Au cas d'espèce, il convient également de relever que le prix conseillé faisant l'objet de l'échange serait utilisé comme base de la tarification des pièces, tant par les équipementiers et les constructeurs que par leurs distributeurs respectifs. Si une relative stabilité des conditions générales de vente des différents opérateurs était par ailleurs constatée, le prix conseillé constituerait alors un élément important du calcul du prix de cession de la pièce à un client distributeur. Le caractère oligopolistique du marché, le fait que ces échanges d'informations entre concurrents soient répétés, et la précision des informations échangées (individualisées par produit et par fournisseur, actualisées rapidement en fonction de leurs évolutions) seraient alors étudiés pour apprécier le risque d'un effet anticoncurrentiel. En définitive, il n'est pas exclu que, dans certaines circonstances, l'interaction entre ces deux mécanismes de prix conseillés et d'échanges d'informations puisse avoir des effets négatifs sur la concurrence qui dépassent les gains d'efficience pouvant résulter d'un tel système. A cet égard, la circonstance selon laquelle les distributeurs acheteurs de ces pièces disposent également d'un accès à cette base de données pourrait être sans incidence dès lors que le gestionnaire de la base de données a la possibilité de verrouiller l'accès à ces informations par les équipementiers et les constructeurs, comme cela semble d'ailleurs être le cas aujourd'hui pour une certaine partie des pièces référencées sur le GOLDA. Par ailleurs, l'accès des distributeurs aux informations sur les prix conseillés de l'ensemble des équipementiers et du constructeur présuppose que la communication de prix conseillés par les équipementiers et les constructeurs soit licite, ce qui n'est pas certain au vu des éléments précédemment développés.

[431] Avis du 6 juin 2003 relatif à un indice d'évolution du coût de la réparation automobile (03-A-09, §22). Cf., également, l'étude thématique sur les échanges d'informations incluse dans le Rapport annuel 2009 de l'Autorité de la concurrence.

CONCLUSION

472. Le secteur de l'après-vente automobile représente un chiffre d'affaires de plus de 30 milliards d'euros hors taxes en 2010. Il demeure caractérisé par le *leadership* des réseaux de réparateurs agréés des constructeurs, qui détiennent entre 45 et 55 % de parts de marché, face à une variété d'opérateurs indépendants, avec ou sans enseigne, pesant individuellement beaucoup moins que les réparateurs agréés sur le secteur de l'entretien-réparation. Le poids des réseaux constructeurs est particulièrement marqué pour les prestations de réparation-entretien réalisées sur les véhicules récents (avec une part de marché des réseaux agréés de plus de 80 % pour les véhicules de moins de deux ans et de près de 70 % pour les véhicules de 3-4 ans). Par ailleurs, entre 2000 et 2011, l'indice des prix de l'entretien-réparation a augmenté de 55 % en termes nominaux et de 28 % en termes réels, les éléments recueillis concernant les facteurs d'augmentation des coûts étant insuffisants à expliquer les hausses de prix constatées.

473. Le présent avis constate par ailleurs, de manière générale, que plusieurs obstacles sont susceptibles de limiter la concurrence que se livrent les opérateurs actifs sur le secteur de l'après-vente automobile.

474. La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles et le droit d'auteur confère ainsi aux constructeurs un monopole sur la distribution de ces pièces. L'Autorité de la concurrence propose à cet égard que la France, comme d'autres grands pays européens avant elle, abroge à terme dans le droit la possibilité de protéger au titre du droit des dessins et modèles et du droit d'auteur les pièces visibles de rechange, utilisées dans le but de redonner leur apparence initiale aux véhicules.

475. De façon générale, la capacité des équipementiers à concurrencer les constructeurs pour la vente de pièces de rechange peut, dans certains cas, être freinée par certains types de clauses contractuelles figurant dans les contrats liant les constructeurs et les équipementiers et pouvant limiter la présence de l'équipementier d'origine sur le marché de l'après-vente. Selon les compétences ou le financement apporté par le constructeur à son équipementier, certains contrats de sous-traitance peuvent sortir du champ d'application du droit de la concurrence, tandis que d'autres pourraient en revanche revêtir un caractère anticoncurrentiel s'ils étaient contraires au règlement d'exemption spécifique au secteur automobile, mais seule une analyse au cas par cas pourrait permettre de les distinguer. Par ailleurs, afin de permettre à l'équipementier de fabriquer des pièces de rechange ne portant pas la marque du constructeur sans engendrer de surcoût rédhibitoire, l'Autorité de la concurrence propose de rendre le délit de suppression de marque (article L.713-2-b du code de la propriété intellectuelle) non opposable par les constructeurs à leurs fournisseurs.

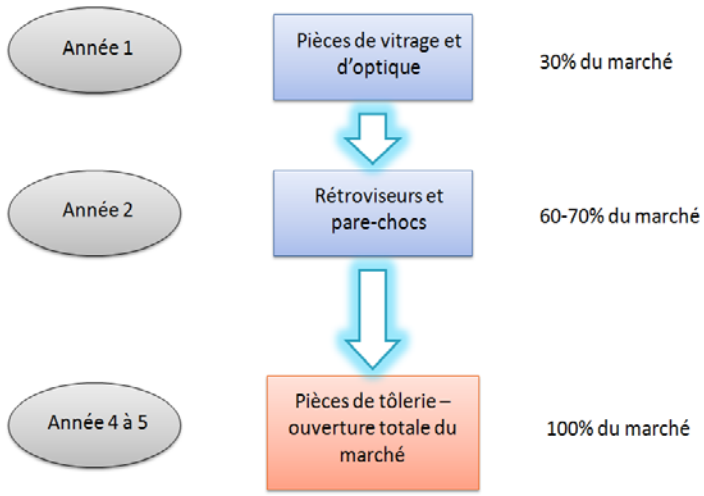
476. Seule une analyse au cas par cas peut également permettre d'examiner si les difficultés d'accès des opérateurs indépendants aux informations techniques des constructeurs (liées notamment à certaines clauses contractuelles d'utilisation des données techniques, au format, au contenu et au prix de ces données) sont compatibles avec le droit de la concurrence, en particulier en vérifiant si ces difficultés ont un effet négatif suffisant sur la capacité des réparateurs indépendants à concurrencer efficacement les réparateurs des réseaux agréés du constructeur. Cependant, s'agissant de problèmes d'accès qui sont, au moins en partie, pris en compte par des règlements techniques européens spécifiques au

secteur, et pour l'application desquels les autorités de concurrence ne sont pas compétentes, il apparaît indispensable qu'un dispositif crédible de contrôle et de sanction visant les manquements éventuels à ces règlements soit mis en place. En parallèle, afin d'offrir à ces règlements une portée concrète plus étendue, le processus de normalisation en cours au niveau européen, qui vise actuellement uniquement le format des informations, pourrait être étendu, d'une part, aux intermédiaires spécialisés - fabricants d'outils de diagnostic et éditeurs d'information technique – et, d'autre part, aux modalités concrètes de transfert et au contenu des informations.

477. L'attention de certains constructeurs automobiles est également appelée sur les contrats de garantie et d'extension de garantie, dont certains types de clauses, compte tenu de leur formulation et de l'environnement dans lequel elles s'insèrent, pourraient limiter la capacité des consommateurs à s'adresser à des réparateurs indépendants pour les prestations d'entretien et de réparation hors garantie.

478. Enfin, en réduisant l'incertitude concurrentielle, l'utilisation, par l'ensemble de la filière, de prix de détail conseillés par les constructeurs et les équipementiers, le cas échéant ensuite échangés entre eux, pourrait contribuer à atténuer la concurrence en prix pour la distribution de gros et de détail des pièces de rechange. Un examen au cas par cas de ces comportements apparaît à nouveau nécessaire pour analyser leur impact sur la concurrence.

479. Les différentes propositions de l'Autorité de la concurrence pour remédier aux obstacles identifiés sont synthétisées dans le tableau ci-après.

Obstacles	Références à l'avis	Propositions de l'Autorité de la concurrence
Obstacle n°1 : protection des pièces visibles de rechange au titre du droit des dessins et modèles et du droit d'auteur	Section 2 - Partie II – pages 73 à 110 (propositions analysées aux §§ 235 à 267)	Abrogation, par une modification du cadre législatif, de la protection par le droit des dessins et modèles et le droit d'auteur des pièces visibles de rechange destinées à redonner leur apparence initiale aux véhicules automobiles en France à un horizon de quatre à cinq ans. Avant cette échéance, l'abrogation de cette protection pourrait s'effectuer de manière progressive, par type de pièces, selon le schéma ci-dessous. Cet assouplissement progressif devrait lui aussi être inscrit dans le droit. 
Obstacle n°2 : freins à la commercialisation des pièces par les équipementiers	Section 2 - Partie III – pages 111 à 114	
a) Utilisation des outillages par l'équipementier	§§ 303 à 312	Examen possible des clauses contractuelles par le droit de la concurrence.
b) Clauses d'approvisionnement prioritaire	§§ 313 à 315	Examen possible par le droit de la concurrence.
c) Suppression du logo du constructeur	§§ 316 à 320	Amendement de l'article L.713-2 du code de la propriété intellectuelle, afin de rendre le délit de suppression de marque (article L.713-2-b) non opposable par les constructeurs à leurs fournisseurs équipementiers fabriquant déjà pour leur compte la pièce détachée en question.

<table>
<tr><th>Obstacles</th><th>Références à l'avis</th><th colspan="2">Propositions de l'Autorité de la concurrence</th></tr>
<tr><td>Obstacle n°3 : freins à l'accès des opérateurs indépendants aux informations techniques</td><td>Section 2- Partie IV – pages 133 à 146 (propositions analysées aux §§ 382 à 415)</td><td>Appréhension par le droit de la concurrence</td><td>Renforcement de l'efficacité de l'application des règlements techniques</td></tr>
<tr><td>a) Freins à l'accès des réparateurs indépendants à l'information technique monomarque « en lecture seule »</td><td>§§ 389 à 390 et
§§ 403 à 415</td><td rowspan="4">Examen possible au regard du droit de la concurrence</td><td rowspan="4">- Mise en place d'un dispositif de contrôle du contenu des données mises à la disposition des opérateurs indépendants sur la base de plaintes.
- Mise en place d'un dispositif de sanctions dissuasif et crédible visant les cas éventuels de non respect des règlements techniques EURO5 et EURO6.
- Extension du champ des processus de normalisation en cours :
✓ aux informations techniques à destination des intermédiaires spécialisés, ces derniers devant être parties prenantes du processus de normalisation des transmissions d'informations techniques ;
✓ aux modalités concrètes de transfert et au contenu des données mises à disposition non seulement des réparateurs indépendants au travers des sites Internet EURO5, mais aussi des intermédiaires spécialisés, pour l'élaboration de solutions multimarques.</td></tr>
<tr><td>b) Freins à l'accès des éditeurs d'information technique à l'information technique</td><td>§§ 391 à 393 et
§§ 403 à 415</td></tr>
<tr><td>c) Freins à l'accès des fabricants d'outils de diagnostic à l'information technique</td><td>§§ 394 à 396 et
§§ 403 à 415</td></tr>
<tr><td>d) Freins à l'accès aux informations pertinentes relatives au numéro d'identification des véhicules (VIN)</td><td>§§ 397 à 398 et
§§ 403 à 415</td></tr>
<tr><td>Obstacle n°4 : clauses présentes dans les contrats de garantie et d'extension de garantie</td><td>Section 2 - Partie V – pages 168, 173 (propositions analysées aux §§ 426 à 433)</td><td colspan="2">Examen possible des clauses contractuelles par le droit de la concurrence.</td></tr>
<tr><td>Obstacle n°5 : utilisation généralisée des prix de vente conseillés par l'ensemble des acteurs et échanges d'informations sur les prix de vente conseillés</td><td>Section 2 - Partie VI – pages en page 186 à 189 (propositions analysées aux §§ 462 à 471)</td><td colspan="2">Examen possible par le droit de la concurrence.</td></tr>
</table>

Délibéré sur le rapport oral de Mme Laure Schulz et de M. Erwann Kerguelen, rapporteurs, et les interventions de M. Etienne Pfister, rapporteur général adjoint et de Mme Virginie Beaumeunier, rapporteure générale, par M. Bruno Lasserre, président, président de séance, Mme Elisabeth Flüry-Hérard, vice-présidente et M. Patrick Spilliaert, vice-président.

La secrétaire de séance,	Le président,
Béatrice Déry-Rosot	Bruno Lasserre

ANNEXE

PRÉCISIONS SUR LE RÉGIME APLICABLE AUX PIÈCES VISIBLES DE RECHANGE EN ALLEMAGNE ET AUX ETATS-UNIS

1. Cette annexe précise les raisons pour lesquelles l'Autorité de la concurrence constate – comme elle l'avait fait dans le document soumis à consultation publique - qu'il n'existe pas de protection des pièces de rechange visibles dans les faits en Allemagne et aux Etats-Unis, en dépit de l'absence d'inscription d'une clause de réparation dans le droit (cf. Encadré 2 de l'avis). Sont analysées successivement la situation en Allemagne (A) et la situation aux Etats-Unis (B).

A. LA SITUATION EN ALLEMAGNE

2. En Allemagne, des dispositions permettant la protection des pièces détachées de rechange 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 l'engagement en 2003, par l'intermédiaire du VDA[432], de ne pas utiliser cette protection pour empêcher la commercialisation de pièces visibles qui ne sont pas à la marque du constructeur (« non-OEM »), en échange d'un maintien de la législation en vigueur.

3. La présente annexe montre que la teneur de l'engagement des constructeurs est bien de ne pas faire valoir leurs droits sur les pièces de rechange visibles (1) et que cet engagement est respecté en pratique, comme l'attestent un ensemble de preuves de l'existence d'un marché libre des pièces de rechange visibles en Allemagne (2).

1- TENEUR DE L'ENGAGEMENT UNILATÉRAL

4. Dans leur contribution au document de consultation publique, les constructeurs contestent l'existence d'un accord entre l'industrie automobile allemande et le gouvernement allemand par lequel les constructeurs automobiles auraient renoncé à faire valoir leurs droits sur les pièces de rechange visibles. Ils considèrent que l'engagement du VDA se limite à assurer au législateur qu'à l'avenir comme par le passé, ils ne déposeront pas abusivement de dessins et modèles. Il s'agirait d'une « *simple déclaration d'intention n'emportant pas de modifications, ni de la loi, ni de la pratique* ».

[432] Verband der Automobilindustrie : Fédération des constructeurs en Allemagne.

5. Si le texte de l'engagement n'indique pas explicitement que les constructeurs renoncent par cet engagement à faire valoir leurs droits sur les pièces de rechange visibles, il ne précise pas non plus que l'engagement des constructeurs porterait uniquement sur l'absence de dépôt abusif et non sur la mise en œuvre de leurs droits par le biais de contentieux (a). En dépit de l'ambigüité de la formulation de l'engagement, sa teneur a été précisée et clarifiée très peu de temps après la signature de l'engagement par une intervention du ministre de la justice, qui s'est opposé à la mise en œuvre par un constructeur de ses droits sur les dessins et modèles (b).

a) Le texte de l'engagement de 2003

6. Les extraits suivants de l'exposé des motifs de la loi, figurant dans le projet de loi sur les dessins et modèles du 28 mai 2003, présentent la teneur de l'engagement des constructeurs[433]. Ces extraits font certes état d'un statu quo, mais par rapport à une situation passée où les acteurs du canal indépendant (fabricants de pièces détachées, distributeurs et réparateurs) ont pu s'établir librement sur le marché[434]. En outre, il n'est nullement mentionné que l'engagement se limite à l'absence de dépôt abusif de dessins et modèles. Au contraire, le troisième extrait ci-après suggère que les constructeurs se sont engagés à ne pas « *faire valoir leurs droits de façon accrue* », ce qui suggère que les actions contentieuses sont également visées par l'engagement.

« *Les constructeurs automobiles ont assuré expressément qu'ils ne veulent pas nuire à la concurrence dans le commerce des pièces détachées, ni contester par un recours aux droits de protection les parts de marché des réparateurs et des distributeurs de pièces indépendants. Aussi, cet engagement est à la base d'un maintien de la législation en vigueur et ne doit pas porter préjudice à la coexistence jusqu'à présent satisfaisante entre les acteurs du marché»*[435] *(*Soulignement ajouté*).*

«*Des fabricants de pièces détachées et réparateurs indépendants ont pu s'établir sur le marché par le passé. Rien ne doit changer à cela. L'industrie automobile a déclaré de façon claire et nette qu'il ne s'agit pas pour elle de nuire à la concurrence et au marché des pièces détachées au détriment des fabricants de pièces et du commerce. Le maintien du statu quo constitue la base de la solution proposée »* [436] (Soulignement ajouté).

---

[433] Traduction de l'Autorité de la concurrence.

[434] Il se peut en effet qu'avant 2003, le droit des dessins et modèles n'ait été que peu mis en œuvre par les constructeurs pour protéger les pièces visibles de rechange. Interrogé sur le nombre de contentieux qu'il a initié au titre du droit des dessins et modèles entre 1990 et 2003, un constructeur allemand n'en a cité aucun.

[435] Exposé des motifs de la loi, BT-Drucksache 15/1075, page 1 : « *Die Automobilhersteller haben insoweit ausdrücklich versichert, dass sie den Wettbewerb im Ersatzteilhandel nicht beeinträchtigen und den freien Werkstätten und dem freien Teilehandel durch Inanspruchnahme von Schutzrechten Marktanteile nicht streitig machen wollen. Auch diese Zusage ist Grundlage für eine Beibehaltung der Rechtslage, die das bisherige auskömmliche Nebeneinander der Marktteilnehmer nicht beeinträchtigen soll* ».

[436] Exposé des motifs de la loi, BT-Drucksache 15/1075, page 27 : *« Freie Ersatzteilehersteller und Werkstätten konnten sich in der Vergangenheit auf dem Markt etablieren. Daran soll sich nichts ändern. Die Automobilindustrie hat insoweit klar und eindeutig erklärt, dass es ihr nicht darum geht, den Wettbewerb und den Ersatzteilmarkt zum Nachteil der Ersatzteilehersteller und des Handels zu beeinträchtigen. Die Beibehaltung des Status quo ist Grundlage der vorgeschlagenen Regelung».*

« Le Statu quo doit donc être conservé. Les fabricants de pièces de rechange et le commerce correspondant ont occupé une position économique significative par le passé. Sur ce point, la solution proposée ne doit conduire à aucun inconvénient. S'il devait s'avérer que les constructeurs automobiles protègent les pièces de rechange de carrosserie dans une proportion plus importante que par le passé et cherchent à influencer le marché de la rechange en faisant valoir leurs droits de façon accrue, une intervention du législateur serait nécessaire »[437] (Soulignement ajouté).

b) La teneur de l'engagement, clarifiée par l'intervention du ministre de la justice allemand

7. La teneur de l'engagement des constructeurs devant le Bundestag est explicitée et précisée dans une lettre du ministère de la justice allemand au président de l'association fédérale du commerce allemand[438], à laquelle est jointe une déclaration du VDA. Ces deux lettres montrent clairement que l'engagement des constructeurs ne se limite pas à une absence de dépôt abusif des dessins et modèles, mais bel et bien à une absence de mise en œuvre de la protection des pièces de rechange au titre du droit des dessins et modèles par le biais de contentieux. En outre, ces lettres montrent que le ministère de la justice entend veiller au respect de l'engagement des constructeurs.

8. En effet, elles ont été établies à la suite de l'obtention par un constructeur de référés contre des fabricants et distributeurs de pièces détachées sur le fondement d'une violation du droit des dessins et modèles. Postérieures à l'engagement des constructeurs devant le Bundestag et y faisant référence[439], elles indiquent que le constructeur visé a immédiatement renoncé à ses droits sur les décisions judiciaires. Il apparaît également que ce constructeur s'est excusé devant le ministère de la justice en précisant que la direction du groupe n'avait pas eu connaissance de ces procédures. La lettre du ministère de la justice au président de l'association fédérale du commerce allemand est retranscrite ci-après[440] :

*« Cher Monsieur [ ], au cours de la conversation avec la ministre de la justice le 17 Juillet 2003, vous et Monsieur [ ] avez soumis copies de trois référés de [*constructeur*] contre des fabricants et distributeurs de pièces détachées. Ceci afin d'exiger à nouveau l'introduction d'une clause de réparation dans la nouvelle loi relative aux dessins et modèles. Madame la Ministre Zypries a téléphoné le jour même au conseil administration de [*constructeur*]. Selon la déclaration du VDA*

---

[437] Exposé des motifs de la loi, BT-Drucksache 15/1075, page 66 *« Dadurch soll der „Status quo" erhalten bleiben. Die Ersatzteilehersteller und der entsprechende Handel haben in der Vergangenheit eine bedeutsame wirtschaftliche Stellung eingenommen. Die vorgeschlagene Regelung soll insoweit zu keinen Nachteilen führen. Sollte sich herausstellen, dass die Automobilhersteller in höherem Maße als bisher Einzelteile der Gesamtkarosserie eines Fahrzeuges schützen lassen und versuchen, vermehrt Rechte durchzusetzen, um auf diese Weise den Ersatzteilmarkt zu beeinflussen, wäre ein Einschreiten des Gesetzgebers erforderlich. »*

[438] Bundesverbandes des Deutschen Gross-und Aussenhandels.

[439] Contrairement aux affirmations des constructeurs dans leur contribution au document de consultation publique, qui avancent que l'engagement des constructeurs est postérieur à ces lettres. En effet, ces deux lettres datent respectivement du 21 juillet 2003 et du 30 juillet 2003, alors que l'engagement des constructeurs figure dans le projet de loi en date du 28 mai 2003.

[440] Traduction de l'Autorité de la concurrence.

*(Association de l'Industrie Automobile) ci-jointe, cette action a été effectuée sans que la direction [*du constructeur*] en ait pris connaissance. Grâce à notre intervention, [*constructeur*] a immédiatement renoncé aux droits des décisions judiciaires. Ce processus montre que l'industrie automobile témoigne d'un sérieux engagement et veut tenir sa parole. Ainsi, le gouvernement respectera et fera appliquer cette « base commerciale » du projet de loi »*[441] (Soulignement ajouté*).*

9. Par ailleurs, les constructeurs font également référence aux interprétations de l'engagement figurant dans un certificat de coutume établi par un cabinet d'avocat allemand, dans un extrait de thèse et dans un arrêt de la cour d'appel de Münich de 2005. Toutefois, aucun de ces documents n'a de valeur pertinente pour l'interprétation d'un engagement qui lie les constructeurs au gouvernement allemand, dont la position est explicite dans la lettre citée ci-dessus[442].

2- MISE EN ŒUVRE DE L'ENGAGEMENT EN ALLEMAGNE

10. L'intervention du ministre de la justice auprès du constructeur ayant cherché à faire valoir ses droits sur les dessins et modèles de pièces de rechange montre que le gouvernement allemand entend faire respecter l'engagement pris par les constructeurs en Allemagne.

11. En outre, aucun des constructeurs interrogés n'a initié de procédures contentieuses en Allemagne après 2003[443]. Cette situation contraste avec la France, où les deux principaux

---

[441] Lettre du Ministère fédéral de la justice allemand à l'association fédérale du commerce allemand, en date du 30 juillet 2003 : « *Sehr geehrter Herr [ ], bei dem Gespräch mit der Bundesministerin der Justiz am 17.Juli 2003 haben Sie und Herr [ ] Abschriften von drei einstweiligen Verfügungen der [*Automobilhersteller*] gegen Ersatzteilehersteller und händler vorgelegt und dies zum Anlass genommen, erneut die Aufnahme einer Reparaturklausel in das Geschmacksmustergesetz zu fordern.*

*Frau Bundesministerin Zypries hat noch am selben Tag mit dem Vorstand der [*Automobilhersteller*] telefoniert. Nach der anliegenden Erklärung des VDA ist die Aktion ohne Wissen der Geschäftsleitung erfolgt. Die [*Automobilhersteller*] hat unsere Intervention sogleich auf die Rechte aus den gerichtlichen Beschlüssen verzichtet. Der Vorgang zeigt, dass es die Automobilindustrie mit ihrer Zusage ernst meint und ihr Wort halten will. Darauf wird auch die Bundesregierung achten und auf der Einhaltung dieser Geschäftsgrundlage des Gesetzentwurfs bestehen.[…]"*

[442] A ce titre, ce n'est pas parce que le gouvernement allemand s'est exprimé en défaveur de la clause de réparation dans l'ensemble de l'Union européenne auprès de la Commission européenne en septembre 2004 qu'il ne veille pas à défendre sur le territoire allemand l'absence de mise en œuvre des droits de protection au titre des dessins et modèles dans les faits. La position équivoque du gouvernement allemand pourrait s'expliquer par l'intérêt que retirent les constructeurs de l'existence d'une protection des pièces visibles de rechange dans d'autres pays européens, tout en servant les consommateurs allemands et l'économie allemande, qui bénéficient de l'absence de protection en Allemagne. En outre, plusieurs hommes politiques allemands se sont récemment prononcés en faveur de la mise en place d'une clause de réparation dans le droit allemand, parmi lesquels le ministre actuel des affaires étrangères et la ministre actuelle de la justice.

[443]Seuls cinq 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. Deux contentieux ont été initiés après 2003, mais pour l'un d'entre eux, la mise en œuvre de la protection est le fait d'un équipementier. Un autre contentieux aurait été initié par un constructeur allemand après l'engagement de 2003. Ce contentieux n'a été communiqué à l'Autorité de la concurrence qu'au mois de juin 2012, soit quatre mois après la demande faite par les services d'instruction à ce constructeur allemand. Il porte en outre

constructeurs français ont mené environ une centaine de contentieux au titre du droit des dessins et modèles sur la même période.

12. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs estiment que ce n'est pas parce que les opérateurs ne font pas valoir leurs droits par des contentieux que le droit n'est pas respecté. Ainsi, à la différence de la France, les constructeurs n'auraient pas besoin de mettre en œuvre des contentieux en Allemagne pour que leurs pièces de rechange visibles soient protégées en pratique et qu'aucun de leurs concurrents ne fabrique ou commercialise des pièces de rechange visibles qu'ils protègent.

13. Cet argument est néanmoins démenti dans les faits. En Allemagne, les carrossiers indépendants s'approvisionnent en pièces de carrosserie auprès du canal indépendant pour 70 % de leurs besoins[444]. 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. Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs précisent – sans le démontrer - que les pièces non OEM que l'on trouve en Allemagne dans le canal indépendant sont des pièces d'origine qui « *sont le fruit d'accords conclus entre les constructeurs et les équipementiers dans le respect du droit des dessins et modèles* »[445]. Interrogé sur ce point, un constructeur allemand a reconnu ne pas consentir de licence à des tiers relative à des pièces détachées visibles faisant l'objet d'un enregistrement au titre des dessins et modèles. Il n'existe donc pas d'accord de ce type entre ce constructeur allemand et ses équipementiers d'origine portant sur des pièces visibles. Pourtant, le canal indépendant propose un très grand nombre de pièces de rechange visibles non-OEM de cette marque de véhicule en Allemagne. En outre, on ne trouve pas uniquement des pièces d'origine dans le canal indépendant en Allemagne, ce qui prouve que des équipementiers de second rang peuvent également fabriquer et commercialiser librement des pièces de rechange visibles en Allemagne[446].

14. Enfin, l'existence en Allemagne d'un lobbying actif en faveur de la mise en place de la clause de réparation dans le droit allemand, qui serait d'après la contribution des constructeurs une preuve de l'absence de libéralisation dans les faits, s'explique par la volonté d'inscrire dans la continuité l'engagement des constructeurs allemands de 2003. En

---

sur des jantes. Or, à la différence de la plupart des autres pièces visibles, dans le cas des jantes, il n'est pas impératif que les pièces de rechange aient exactement la même apparence que la pièce défectueuse. Il peut donc exister une certaine latitude dans le choix de la pièce de rechange. Ainsi, une protection au titre des dessins et modèles sur ces pièces de rechange ne conduit pas nécessairement à un monopole, à la différence de la plupart des autres pièces visibles. Par ailleurs, dans leur contribution commune, les constructeurs indiquent que l'Autorité de la concurrence aurait « passé sous silence » un arrêt de la Cour d'appel de Münich du 12 mai 2005 dans le document de consultation publique du 11 avril 2012. Cet arrêt se rapporte à une affaire initiée en 1999 ; il est bien comptabilisé parmi les trois contentieux initiés avant 2003.

[444] Source : GIPA « Professionnal Survey 2009 », page 102.

[445] Il est indiqué dans cette contribution que « *les constructeurs automobiles concluent fréquemment des accords avec les équipementiers en vertu desquels ces derniers se voient concéder, moyennant redevance et/ou contrepartie de leur participation au développement des pièces une licence / des droits les autorisant à produire et à commercialiser des pièces détachées* ».

[446] Par exemple, ISAM, fabricant italien, fournit en Allemagne des pare-chocs avant de Renault Mégane ou de Citroen C4, mais également une large gamme de pièces visibles pour Toyota, Nissan et Hyundai.

effet, cet engagement n’a pas valeur de loi et, s’il a été respecté jusqu’à présent, il reste néanmoins tributaire de la volonté politique des gouvernements qui veillent à son respect et de la crédibilité qu’ils entendent donner à la menace d’une mise en place de la clause de réparation dans le droit. Enfin, une inscription de la clause de réparation dans le droit allemand pourrait avoir des répercussions sur la mise en place d’une clause de réparation au niveau européen.

B. LA SITUATION AUX ÉTATS-UNIS

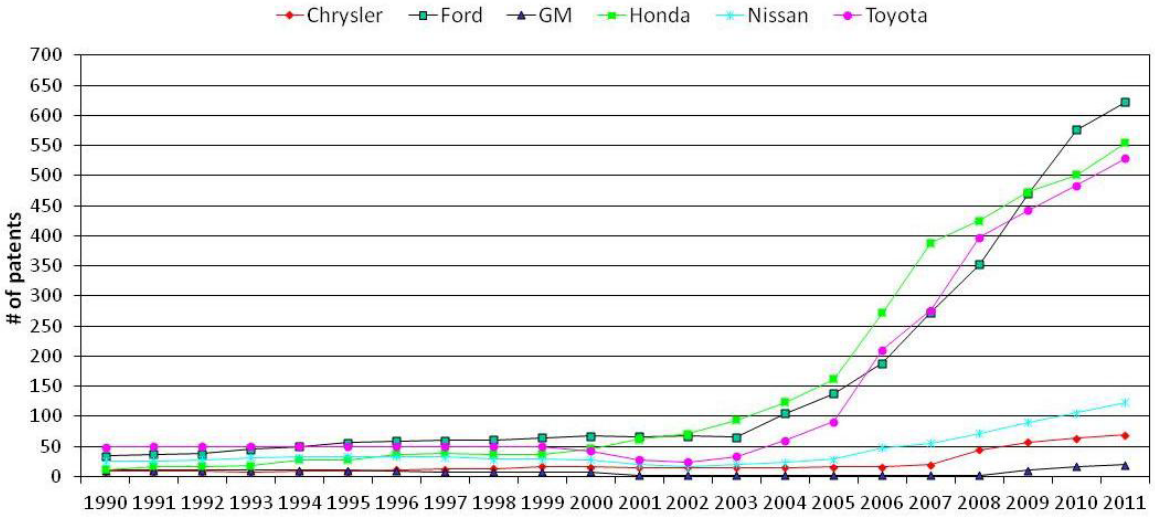
15. Le marché des pièces de rechange visibles peut être considéré comme libre dans les faits aux États-Unis, bien qu'une clause de réparation ne soit pas inscrite dans la loi[447]. A la différence de l'Allemagne, cette liberté ne repose pas sur un engagement des constructeurs, mais sur une quasi-absence de mise en œuvre des droits par les constructeurs aux États-Unis.

16. Toutefois, si les constructeurs s'abstenaient jusqu'à récemment de faire valoir leurs droits au titre des dessins et modèles sur les pièces de rechange, certains industriels se sont mis à protéger un nombre croissant de pièces à compter de 2003 (cf. graphique ci-après). Ford a ainsi initié un contentieux en 2005 au titre du droit des dessins et modèles. Cette action, qui concernait 14 pièces de la Ford-150, a été introduite devant la Commission américaine du commerce international – *International Trade Commission* (ITC). Pour la première fois, l'ITC a adopté une ordonnance d'exclusion contre l'importation de 7 des 14 pièces objet du litige. Il a été fait appel de cette décision, mais en mai 2008, Ford a de nouveau intenté une action devant l'ITC concernant des pièces de rechange de la Ford Mustang. Cette action est en cours d'instruction, mais en parallèle, Ford est parvenu à négocier un accord avec un équipementier, lui accordant, en l'échange de redevances, une licence exclusive temporaire de distribution des pièces protégées par Ford[448].

[447] La mise en œuvre du droit des dessins et modèles est assez dépendante de l'application qui en est faite par les juridictions nationales (notamment concernant les critères d'application du droit des dessins et modèles) et des contrôles effectués au moment du dépôt des dessins et modèles. Ainsi, ce n'est pas parce qu'il n'existe pas de clause de réparation dans le droit que les pièces visibles de rechange automobiles sont nécessairement protégées dans les faits par le droit des dessins et modèles.

[448] Voir les informations présentées sur le site de Quality Parts Coalition, lobbying créé en 2007 en réaction aux menaces de fermeture du marché des pièces de rechange, plaidant pour une mise en place d'une clause de réparation dans le droit aux Etats-Unis. http://www.keepautopartsaffordable.org/press/1%20-%20Fact%20Sheets/Seeking%20a%20Legislative%20Change%20-%20Major%20Milestones.pdf

Graphique 17 - Nombre cumulé de dessins et modèles déposés par six constructeurs aux Etats-Unis entre 1990 et 2011



Source : site internet de l'association « Quality Parts Coalition » - http://www.keepautopartsaffordable.org/quality_parts/disttrend.html

17. Ces actions contentieuses apparaissent jusqu'à présent relativement isolées[449]. Mais craignant une généralisation de la protection et une fermeture du marché, un grand nombre d'acteurs du canal indépendant, d'assureurs et d'associations de consommateurs, ainsi que l'American Antitrust Institute se sont mobilisés pour inscrire la liberté de commercialisation des pièces de rechange visibles dans la loi[450]. Le 13 mars 2008, un premier projet de loi (H.R.5638) a été introduit devant le Sénat. Le 12 février 2012, un deuxième projet de loi (H.R.3889) a été introduit. Ce projet de loi n'a pas encore été examiné.

18. La liberté de commercialiser des pièces visibles aux Etats-Unis, bien que remise en cause par les actions de Ford, est encore largement effective aujourd'hui aux Etats-Unis, ce qui a

[449] Le caractère isolé des actions contentieuses de Ford ressort des différents témoignages soumis au *U.S. Patent and Trademark Office on Automotive Design Patents*, disponibles à l'adresse suivante : http://www.keepautopartsaffordable.org/press/nupress.html

Dans leur contribution à la consultation publique, les constructeurs suggèrent au contraire que les constructeurs font valoir leurs droits au titre des dessins et modèles aux Etats-Unis. De nombreux dossiers se règleraient à l'amiable et dans le cas où les litiges ne peuvent pas se régler à l'amiable, les constructeurs feraient valoir leurs droits devant les juridictions ou les autorités compétentes au titre des dessins et modèles.

Néanmoins, interrogés sur ce point, ils n'ont été en mesure de citer que deux litiges réglés à l'amiable, remontant à 1984 et 1986, ainsi que les contentieux Ford précités.

[450] Le nom d'un lobby en faveur de la mise en place d'une clause de réparation dans le droit aux Etats-Unis, « Keep Autoparts Affordable » (soulignement ajouté), est révélateur du fait que le marché, jusqu'alors ouvert, est menacé de fermeture.

été réaffirmé dans une contribution de l'*Automotive Aftermarket Industry Association* communiquée à l'Autorité le 25 juin 2012[451].

[451] Contrairement aux critiques émises dans la contribution des constructeurs à la consultation publique, il n'existe pas de contradiction interne dans le document de consultation publique concernant la situation aux Etats-Unis. Ainsi, l'étude citée au §168 du document de consultation publique mesure les bénéfices résultant pour les consommateurs de la situation de liberté de fabrication et de commercialisation des pièces visibles de rechange qui prévaut aux Etats-Unis. Cette étude est souvent citée par les lobbyings américains en faveur de l'inscription dans le droit de la clause de réparation pour mettre en lumière les menaces qui pèsent sur les consommateurs américains si le mouvement de protection entamé récemment par certains constructeurs, se limitant jusqu'à présent à deux contentieux initiés par Ford, venait à se généraliser à l'ensemble du marché. Contrairement aux allégations des constructeurs, cette étude ne montre nullement que les Etats-Unis ne sont pas libéralisés dans le droit comme dans les faits. Les estimations avancées dans cette étude n'auraient d'ailleurs pu être établies en l'absence de concurrence sur le marché des pièces visibles de rechange aux Etats-Unis, puisqu'elles s'appuient sur un comparatif des prix entre les différents canaux de commercialisation aux Etats-Unis.

GLOSSAIRE

1. PIECES 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 »).

2. 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.

3. FOURNISSEURS

Equipementier de première monte : désigne les équipementiers fabriquant 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.

Equipementier 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.

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

4. 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.

5. 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.

6. 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 1er 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.