

English version at the end of this column.

LA RESILIATION DU RESEAU DISTRIGO

Pourquoi Stellantis a-t-il résilié les contrats Dopro (Distributeur Officiel de Pièces de Rechange et Accessoires) du réseau Distrigo ?

Quelques éléments de réponse, dans une approche prospective.

Les motifs invoqués par le constructeur résident dans la volonté d'élargir le champ du contrat à toutes les pièces de rechange de Stellantis, de prendre en compte l'évolution de la distribution, le développement des ventes en lignes et bien entendu, la teneur des futurs règlements européens.

C'est plutôt vague.

Orienter l'offre et la demande vers l'écosystème

On peut imaginer que le constructeur souhaite élargir son offre, pas seulement aux pièces d'origine FCA, mais à toutes les gammes de la pièce de rechange, ajoutant aux pièces d'origine les pièces de qualité équivalente, y compris les pièces recyclées.

Au-delà de l'amélioration du catalogue proposé aux distributeurs, il s'agit de canaliser vers l'écosystème du constructeur, la proportion la plus importante possible de l'offre des équipementiers.

De sorte qu'il soit plus difficile pour le distributeur de s'approvisionner auprès des équipementiers directement, en admettant qu'il en ait effectivement la possibilité.

En parallèle, le contrôle des données personnelles des utilisateurs finals doit permettre d'orienter la demande vers l'écosystème.

La connexion du véhicule, la généralisation des extensions de garantie et contrats d'entretien, ainsi que le développement de la location longue durée renouvelée tout au long de la vie du véhicule, sont autant de moyens de réserver la demande aux fournisseurs qui appartiennent à l'écosystème.

Le constructeur entend également développer un canal de vente directe, qui lui permette d'intégrer à l'écosystème des utilisateurs et des réparateurs indépendants, qui n'ont pas spontanément vocation à y entrer.

C'est le sens de la reprise de la plateforme multimarques Mister Auto, ainsi que de l'accord passé dernièrement avec le réseau des réparateurs indépendants Feu Vert.

Le constructeur, qui se positionne en contrôleur d'accès au marché constitué par l'écosystème, est en position d'être mieux rémunéré par l'ensemble des acteurs, qu'il le serait dans le cadre de son activité traditionnelle de vendeur ou de revendeur.

Réorganiser les contrats Dopra

Dans la perspective qui vient d'être ébauchée, on peut s'attendre à ce que le futur contrat Dopra intègre non seulement les pièces d'origine et la gamme Eurorepar, mais également les pièces de qualité équivalente, le plus largement possible.

En effet, bien que des pièces d'équipementier de qualité équivalente soient d'ores et déjà vendues par le constructeur aux distributeurs, ce négoce n'est pas prévu par l'actuel contrat Dopra.

Par ailleurs, ce contrat est multimarques, construit sur le modèle de la distribution sélective et conformément à l'approche de la Commission, prévoit de ne pouvoir exiger que soit réservé au constructeur plus de 30 % des achats du distributeur¹.

Il semble cependant qu'en pratique, l'obligation d'achat soit entendue de manière absolue et on peut craindre un assouplissement de la position de la Commission qui autoriserait le constructeur à introduire un dispositif plus coercitif dans son prochain contrat.

Le futur contrat peut également intégrer une clause aménageant au constructeur la faculté de ventes directes, dans le cadre d'une démarche omnicanale puisque l'expression et le concept sont à la mode.

Ce contrat intégrera probablement un dispositif relatif à la gestion des données personnelles des clients des distributeurs, qui sont d'ores et déjà communiquées au constructeur, mais dans la limite de finalités réduites, qui pourraient être substantiellement élargies.

Ces deux derniers points sont encore soumis à l'inconnue du prochain règlement général d'exemption, bien que les constructeurs paraissent être parvenus à obtenir de la Commission qu'elle lève les restrictions qu'elle envisageait de faire peser sur la distribution duale.

¹ article 1.1.b) du règlement n° 1400/2002 et Brochure explicative, point 4.5.1.

Il est également probable que l'activité des distributeurs soit plus étroitement encadrée, en vue de réduire *de facto* la possibilité d'une activité multimarques, par exemple par l'introduction d'exigences minima de référencement, la fixation d'objectifs annuels de vente ou par l'exigence d'un stockage séparé.

Enfin, le contrat pourrait encore inclure un dispositif tendant à contrarier le déploiement d'activités hors écosystème, en interdisant en droit ou en fait l'exploitation d'un site Internet autonome ou l'utilisation de plateformes tierces.

Conséquences et risques

La mise en œuvre brutale d'une nouvelle clé de répartition de la valeur, sans rencontrer d'opposition sérieuse, risque d'affecter l'ensemble des parties concernées :

- les équipementiers perdront une part de la liberté dont ils jouissent dans l'*aftermarket* et sur ce terrain, risquent d'être soumis aux mêmes contraintes que celles que le constructeur applique aux fournisseurs de première monte : divulgation de leurs coûts et marges, définition de leur rémunération au plus juste, dans une mesure qui pourrait avantager le constructeur dans la concurrence avec la distribution indépendante ;
- les distributeurs, qui sont et demeureront otages de leurs investissements, devront composer avec les ventes directes des constructeurs, sans pouvoir compenser la perte de chiffre d'affaires par la diversification de leur activité ;
- les réparateurs seront doublement pénalisés, d'une part par la concurrence de nouveaux acteurs et la réduction corrélative de leur chiffre d'affaires, d'autre part par la réduction de leur marge, conséquence de leur positionnement en qualité de sous-traitant du constructeur dans l'exécution des contrats d'entretien ;
- les utilisateurs supporteront *in fine*, comme ils l'ont toujours fait, le coût des prélèvements opérés par le constructeur, qui se répercutera sur l'ensemble de la chaîne.

Le constructeur paraît lui-même exposé au risque de devoir se confronter au découragement et à la perte d'une partie de ses partenaires historiques, qui pourraient disparaître purement et simplement, ou s'orienter vers de nouveaux partenariats plus prometteurs, pour ceux qui seront en mesure de se reconvertir.

A Paris, le 16 Février 2022.

TERMINATION OF THE DISTRIGO NETWORK

Why did Stellantis terminate the Odspa (Official Distributor of Spare Parts and Accessories) contracts of the Distrigo network?

Here are a few elements of an answer, in a prospective approach.

The reasons given by the manufacturer are to extend the scope of the contract to all Stellantis spare parts, to take into account the evolution of distribution, the development of online sales and, of course, the content of future European regulations.

This is rather vague.

Orienting supply and demand towards the ecosystem

One can imagine that the manufacturer wants to expand its offer, not only to FCA original parts, but to all ranges of the aftermarket, adding to the original parts the parts of equivalent quality, including recycled parts.

In addition to improving the catalog offered to distributors, the aim is to channel as much of the OEM offer as possible into the manufacturer's ecosystem.

This will make it more difficult for distributors to buy directly from OEMs, assuming they have the possibility to do so.

At the same time, the control of end-users' personal data must allow demand to be directed towards the ecosystem.

The connection of the vehicle, the generalization of extended warranties and maintenance contracts, as well as the development of long-term leasing renewed throughout the life of the vehicle, are all ways of reserving demand to suppliers who belong to the ecosystem.

The manufacturer also intends to develop a direct sales channel that will enable it to integrate users and independent repairers into the ecosystem, who are not spontaneously inclined to join.

This is the purpose of the acquisition of the multi-brand platform Mister Auto, as well as the agreement recently signed with the Feu Vert network of independent repairers.

The manufacturer, which positions itself as a gatekeeper to the market constituted by the ecosystem, is in a position to be better remunerated by all the players than it would be in the context of its traditional activity as a vendor or reseller.

Reorganizing Odspa contracts

From the perspective just outlined, we can expect the future Odspa contract to include not only original parts and the Eurorepar range, but also parts of equivalent quality, as widely as possible.

Although automotive parts of equivalent quality are already sold by the manufacturer to distributors, the current Odspa contract does not provide for this.

Moreover, this contract is multi-brand, built on the model of selective distribution and in accordance with the Commission's approach, does not require that more than 30% of the distributor's purchases be reserved for the manufacturer.

However, it seems that in practice, the purchase obligation is understood in an absolute way and one can fear a softening of the Commission's position which would authorize the manufacturer to introduce a more coercive mechanism in its next contract.

The future contract may also include a clause allowing the manufacturer the option of direct sales, as part of an omnichannel approach, as the term and concept are in vogue.

This contract will probably include a provision relating to the management of the personal data of the distributors' customers, which are already communicated to the manufacturer, but within the limits of limited purposes, which could be substantially extended.

These last two points are still subject to the unknown of the next general exemption regulation, although the manufacturers seem to have succeeded in getting the Commission to lift the restrictions it was planning to impose on dual distribution.

It is also likely that the activity of distributors will be more closely supervised, with a view to reducing de facto the possibility of multi-brand activity, for example by introducing minimum referencing requirements, by setting annual sales targets or by requiring separate storage.

Finally, the contract could also include a provision to prevent the deployment of activities outside the ecosystem, by prohibiting in law or in fact the operation of a stand-alone website or the use of third-party platforms.

Consequences and risks

The sudden implementation of a new value distribution key, without meeting serious opposition, risks affecting all parties concerned:

- automotive equipment suppliers will lose some of the freedom they enjoy in the aftermarket and, in this area, risk being subject to the same constraints that the manufacturer applies to original equipment suppliers: disclosure of their costs and margins, definition of their remuneration as accurately as possible, to an extent that could give the manufacturer an advantage in competition with independent distributors;
- distributors, who are and will remain hostage to their investments, will have to deal with direct sales by manufacturers, without being able to compensate for the loss of turnover by diversifying their activity;
- repairers will be doubly penalized, on the one hand by competition from new players and the corresponding reduction in their turnover, and on the other hand by the reduction in their margins, as a result of their position as subcontractors of the manufacturer in the execution of maintenance contracts;
- users will ultimately bear the cost of the manufacturer's levies, as they have always done, which will be passed on to the entire chain.

The manufacturer itself seems exposed to the risk of having to face the discouragement and loss of some of its historical partners, who could simply disappear, or move on to new, more promising partnerships, for those who will be able to convert.

In Paris, February 16, 2022.