

Pistes ouvertes

# Cadre réglementaire : les concessionnaires méritent mieux !



Un système préservant la rentabilité des capitaux investis dans les réseaux...

■ Une évolution qui devrait déboucher sur un régime plus favorable aux concessionnaires...

Membre du cabinet d'avocats Thréard Leger-Bougeon-Meresse, Patrice Mihaïlov est revenu sur les remarques de la Commission européenne concernant la révision du règlement de distribution automobile... histoire de prendre position en faveur d'un régime plus favorable aux concessionnaires. Cela, après avoir contesté - notamment - le bien-fondé d'une séparation des activités de vente et d'après-vente.

ration VN basé sur la pratique de remises quantitatives ? Pour M<sup>e</sup> Mihaïlov, ces options tendraient à favoriser l'avènement d'une activité plus concurrentielle... Mais il ajoute qu'une telle "donne" privilégierait les distributeurs les plus forts en accélérant le processus de restructuration amorcé par les constructeurs ; tout en donnant une justification légale à leur politique de sélection et tout en sachant que la poursuite de la concentration des réseaux ne pourrait que lamener la concurrence intra-marques.

tonomie des distributeurs et accentuer la concurrence du marché, P.M. prêche plutôt pour que les firmes auto appliquent vis-à-vis de leurs troupes des réformes sur le front financier. Et de rappeler que Renault, PSA, Ford, Fiat, VW, comme les autres, ont tendance à réduire leurs marges VN et à augmenter les remises arrières de leurs concessionnaires. Les premières sont absorbées en quasi-totalité par des remises à clients tandis que les secondes (déterminantes pour l'équilibre d'exploitation d'un site) sont de moins en moins indexées sur des

volumes commercialisés... et calculées à partir de critères qualitatifs "plus ou moins opaques". Soit un choix qui tend à favoriser une baisse des coûts de distribution... mais aussi à procurer un véritable outil de contrôle des réseaux à ceux qui le retiennent. En vue de re-paramétrer la donne, P.M. propose que les marques appliquent des remises VN suffisantes pour couvrir les coûts fixes des établissements diffusant leurs modèles. Puis qu'elles leur attribuent des remises arrières obéissant à des règles objectives et stipulées par avance. D'après lui,

il conviendrait en outre qu'un futur règlement réaffirme solennellement la liberté d'approvisionnement de ses bénéficiaires, tout comme il devrait établir que les objectifs de volumes de vente contractuels - et qui conditionnent le déclenchement de primes commerciales - soient en réelle adéquation avec le potentiel d'un secteur commercial. Des marges acceptables, des remises normées... et une sécurité des investissements ? À ce niveau et à l'opposé de certains, P.M. prône le maintien d'une exclusivité territoriale propre à rentabiliser les

capitaux mobilisés par un concessionnaire. A cela devrait s'ajouter l'obligation pour un constructeur de motiver une résiliation ordinaire, le tout s'accompagnant d'une révision des paramètres conditionnant la clause contractuelle de l'intuitu personae. Reste une certitude : au-delà de certains partis pris, l'équipe de Mario Monti semble convaincue qu'il est urgent de rééquilibrer le rapport des forces établi entre les constructeurs et ceux qui portent leurs couleurs. Les remarques précitées devraient enrichir leur dossier.

J.P. J-R

LES MOUVEMENTS DU MOIS		Réseaux constructeurs	
DPT VILLE	RAISON SOCIALE	INVESTISSEUR	MOUVEMENTS
<b>AUDI</b>			
95 St-Ouen-l'Aumône	Henri Rousseau		Création
69 Francheville	Central Auto	J.-Pierre Coquillat	Création d'un point relais
75 Paris XVI <sup>e</sup>	Alfantis sas	M. Dejante	Création d'un point relais
64 Orthez	Duhau sarl	M. Duhau	Création d'un point relais
17 St-Jean-d'Y	Garage Drevet sa	Ch. Drevet	Conces. devenue agence
<b>LAND-ROVER</b>			
78 Versailles	Adam Clayton	Jean Conca	Fermeture du satellite
54 Luneville	Garages des Voges	Claude Viard	Fermeture de l'agence
95 Pontoise	Allister	Jacques Ciavaldini	Nomination
95 Enghien-les-Bains	Allister	Jacques Ciavaldini	Nomination
94 Chennevières/Marne	Land Rover Chennevières	Elysée Touboul	Nomination
<b>MINI</b>			
19 Malemort	MMC Brive	Jérôme Outters	Création
84 Avignon	MMC Avignon	Ch. de Courrèges	Création
81 Soual	MMC Castres	Stéphane Julienne	Création
06 Villeneuve-Loubet	MMC Villeneuve Loubet	Gilles Deficis	Création
<b>SEAT</b>			
91 Les Ulis	Team First les Ulis sas	Gérard Bonnafoux	Rachat
<b>SKODA</b>			
88 Epinal	Sessa Automobiles	Daniel Sessa	Création
75 Paris XVI <sup>e</sup>	Paris Est Motors	Pierre Joly	Création
<b>TOYOTA</b>			
59 Haubourdin	SDVO	Daniel Martel	Résiliation
<b>VOLKSWAGEN</b>			
75 Paris XVI <sup>e</sup>	Michel Ange sa	Hervé Neubauer	Changement de partenaire
69 Francheville	Central Auto	Jean-Pierre Coquillat	Création d'un point relais
17 St-Jean-d'Y	Garage Drevet sa	Ch. Drevet	Conces. devenue agence

20 JUILLET 2001

## Etude

### VI : qu'attendent les clients ?

Comme en atteste une étude récente signée Dafsa, la fidélisation de la clientèle poids lourds dépend de la mise en œuvre de prestations toujours plus sophistiquées.



Des concessionnaires au service d'une clientèle pour laquelle le service est un atout maître.

► Côté contexte, cette enquête rappelle d'abord que les camions deviennent toujours plus fiables avec, à la clé, des allongements de périodes d'entretien. Cela, alors que la clientèle des transporteurs travaillant en flux tendus, doit faire face à des contraintes de rentabilité accrue. D'où l'aspect stratégique des services sur mesure qu'ils attendent lorsqu'ils achètent des modèles...

► Plus essentiel : la même synthèse prouve que les transporteurs sont attentifs à une meilleure définition des caractéristiques de leur parc. Elle démontre en outre qu'ils aspirent à une large possibilité de fi-

nancement et qu'ils ont tendance à appréhender toujours mieux leurs coûts de revient, comme la politique de renouvellement de leurs parcs. ► Comportements-clé : ces passeurs d'ordre font un appel progressif à des prestataires externes, optent pour un basculement plus prononcé vers la location et pour une externalisation des parcs - tant au niveau de la détention des véhicules, de l'entretien, qu'en matière d'utilisation des camions... d'autant qu'ils

manqueraient de chauffeurs, comme de techniciens qualifiés dans leurs ateliers intégrés. Toutes choses qui ramènent au caractère vital des offres de services des réseaux de marques. ► A noter enfin, et au passage, que les pratiques offensives de certains distributeurs en matière de prix de maintenance technique semblent constituer un facteur de progression. Le reste est affaire de mobilisation.

Jean-Pierre Jagu-Roche