

Diviser par 5 le nombre de distributeurs de pièces est-il légal ?

ACTU / APRÈS-VENTE

Catherine Leroy

Lundi 19 octobre 2015

Alors que PSA poursuit sa stratégie de concentration d'opérateurs pour la distribution de ses pièces de rechange, Me Renaud Bertin, avocat spécialiste du droit de la distribution automobile nous a livré son analyse de ce dossier dans le cadre d'une conférence à Equip Atuo sur le stand Euromotor.

Passer de 210 distributeurs de pièces de rechange dans les réseaux Peugeot et Citroën à 40 plateformes de distribution est-il conforme au droit de la concurrence ? La question a été ouvertement posée par Me Bertin qui s'étonne qu'aucun avis n'ait a priori été sollicité auprès de l'Autorité de la Concurrence. « *Le*



commerce de pièces de rechange est encadré par des accords de distribution sélective purement qualitative et non qualitative et quantitative comme pour la distribution de véhicules neufs. Il s'en suit qu'une limitation directe du nombre d'opérateurs est impossible et que seule une sélection reposant sur des critères qualitatifs très relevés est susceptible d'aboutir à une telle restriction quantitative indirecte », rappelle l'avocat spécialisé dans le droit de la distribution tout suggérant aux distributeurs

évincés de se regrouper pour être en mesure de respecter les critères et de constituer ainsi leur plateforme.

Pour l'avocat se posent encore d'autres questions. **Ces nouveaux critères sont-ils conformes au droit européen et français de la concurrence**, c'est-à-dire objectifs, d'application uniforme à chaque distributeur, justifiés par leur nécessité au regard de l'activité poursuivie ? Or, PSA n'a jamais fait connaître clairement ces critères et va devoir le faire puisque cette absence de communication de la part du constructeur continue de faire des vagues au sein du réseau alors qu'environ 20 plateformes ont d'ores et déjà été nommées. Sur quels constats repose la justification d'une telle restriction du nombre d'opérateurs ? Selon Me Bertin, celle-ci ne peut être uniquement justifiée par une question de logistique et doit reposer sur une telle évolution du marché que celle-ci ne permette plus de maintenir une concurrence intra marque effective pour le commerce de PR. Mais comment cette évolution de marché toucherait la distribution de la pièce de rechange sans concerner celle de la voiture neuve ?

DIFFICILE RENTABILITÉ

La rentabilité reste encore une inconnue et celle des anciens DOPR (distributeurs officiels pièces de rechange) l'est encore plus. Trois options ont été proposées au réseau :

- la première consiste à facturer mes agents mais à laisser la logistique aux plateformes. Pour ceux-là, PSA promet une rentabilité de 4,7 % sur le volume annuel facturé.
- La deuxième, celle qui place les distributeurs dans une situation inconfortable de ne pas être nommé mais de continuer à fournir certains agents ou MRA en pièce, apporte bien sûr la rentabilité la plus faible (1,7 %). Pas de primes de volume pour les pièces vendues mais une logistique à assurer ne permettant pas aux opérateurs d'assurer une marge suffisante.
- Enfin pour la dernière, PSA n'aurait pas hésité à promettre 5,5 % de rentabilité par la seule opération de suppression des personnels de magasiniers !

« Mais qui va payer les indemnités de licenciements de ces opérateurs », s'insurge ce concessionnaire. PSA n'apportera aucune indemnité concernant la suppression de ces postes sans parler du cynisme de l'opération qui veut que nous devenions rentables en licenciant nos salariés. ».

En France, ce sont près de 2 000 personnes qui seraient concernées par cette opération de concentration des opérateurs de distribution des pièces... mais selon Me Bertin, les nouveaux distributeurs ont l'obligation de poursuivre l'exécution des contrats de travail de tous les salariés de leurs prédécesseurs en application de l'ancien article L.122-12 alinéa 2 (devenu L. 1224-1) du code du travail.