

➤ Troisième constatation sous forme de question : quelles garanties sur ces pièces ? N'existe apparemment aucun d'organisme centralisé de contrôle des pièces de réemploi. Généralement, il n'y a pas de garantie du fournisseur ou, si garantie il y a, elle est de faible durée (en général 3 mois). Se pose également la question de l'incidence de l'usage des pièces de réemploi sur les garanties constructeur (100 000 km ou 5 ans, par exemple).

Au regard de ces constatations, on voit bien qu'en cas de sinistre ayant pour origine une pièce de réemploi, il y a une recherche de responsabilité quasiment inéluctable. Quelles seront les personnes risquant d'être mises en cause ?

- **l'assureur** comme promoteur indirect des pièces de réemploi. L'assureur également en cas de défaut d'information relatif à un contrat automobile prévoyant la réparation du véhicule avec des pièces de réemploi ;
- **le constructeur automobile** ou **l'équipementier** s'il y a un vice caché ;
- **le professionnel du recyclage automobile** ;
- **le réparateur** pour la réparation en elle-même ou l'adéquation de la pièce avec le véhicule ;
- **l'expert en automobile** également car, dans le cadre de la procédure VGE, il y a l'autorisation de l'utilisation des pièces de réemploi. On a vu qu'il y a l'autorisation par le propriétaire mais celui-ci, en cas de problème, dira qu'il n'est pas professionnel, qu'il est consommateur et qu'il pensait que l'utilisation de la pièce de réemploi était aussi bien que celle d'une pièce neuve !

Echos des réseaux et groupements d'experts

● Dekra Expertise respecte sa feuille de route

Nous annonçons, le 9 septembre 2008 [lire RÉFÉRENCES AUTO n°103], la création de la société Dekra Expertise SAS, une "joint-venture" entre plusieurs experts en automobile libéraux et Dekra Expert, filiale de Dekra Automotive. Axel Noack, président du directoire de Dekra Automotive, avait précisé que "cette création s'inscrivait dans la stratégie de croissance du groupe Dekra en Europe dans ce secteur d'activité, et représentait en France un complément opérationnel à l'activité de Dekra Expert dans le domaine de l'expertise des VO en buy-back en provenance essentiellement des constructeurs et des loueurs". Où en est-elle un an après ? Réponse de son président, Marcos Sanchez :



« Nous devrions réaliser cette année un chiffre d'affaires de 2,5 / 2,6 M€. Nous employons 30 collaborateurs dont 4 travaillent sur une plate-forme installée à Caen, les autres étant basés pour moitié en région parisienne et pour l'autre moitié à Lyon, Marseille et Strasbourg. Les collaborateurs basés en province s'occupent essentiellement de VO et travaillent sur des parcs automobiles dans le cycle de restitution de véhicules de location. Nous avons continué à nous développer dans le VO avec un nouveau client, Arval dont nous traitons, depuis le mois de mars, la moitié des restitutions longue durée. Nous exerçons, par ailleurs, un nouveau métier qui est le suivi de la chaîne de rénovation des véhicules.

Autrefois, les véhicules de location étaient directement revendus aux réseaux en l'état. Aujourd'hui, de plus en plus de constructeurs et de loueurs souhaitent procéder à une rénovation des véhicules avant leur vente dans le réseau. Nous avons, pour ces marchés-là, développé une expertise assez complète qui démarre avant les travaux, avec le chiffrage de la remise en état, et qui se poursuit avec le suivi des travaux et leur validation une fois la rénovation terminée. Notre intervention intègre la mécanique et le passage à la valise Diag des différents véhicules pour s'assurer qu'ils n'ont pas de défaut rémanent. Le but, pour nos clients, est de disposer de véhicules "prêts à la vente". C'est un nouveau métier qui est embryonnaire cette année mais qui représentera certainement une part non négligeable de notre chiffre d'affaires en 2010. En expertise sinistres pour assurances, nous avons remporté, au mois de mai, un appel d'offres qui va nous permettre de démarrer une collaboration fructueuse avec le courtier Aon et l'assureur AIG dans le cadre du contrat d'assurance du groupe PSA. Nous déployons, pour ce groupe-là, toute la palette de l'expertise sinistres, à savoir l'expertise assurance collision, le risque RC, lorsqu'ils sont en auto-assurance, et la protection juridique en cas de mise en cause. Cela représente environ 3000 dossiers à l'année et ça inclut le loueur Citer, la flotte des véhicules d'entreprises, la flotte des véhicules des collaborateurs lorsqu'ils sont en mission, et ce qu'on appelle les plaques rouges de transit temporaire que sont Sodexa pour Peugeot et Champ de Mars pour Citroën.

Pour cette prestation, nous avons mis en place une plate-forme EAD à Caen. Nous avons notre propre outil de gestion qui a la particularité de nous permettre de missionner des confrères - nous avons un réseau d'environ 120 confrères libéraux à qui nous confions des expertises Paris-Provence - et nous sommes en phase finale de recrutement d'un informaticien pour faire évoluer nos outils informatiques en fonction de nos besoins.»

➤ *Quelles sont vos perspectives d'évolution ?*

Marcos Sanchez : « Nous voulons continuer de nous développer dans le véhicule d'occasion et notre gros projet 2010, c'est vraiment d'avoir une activité significative dans le suivi qualitatif de la chaîne de rénovation. Nous souhaitons, par ailleurs, dupliquer le type de contrat que nous avons signé avec Aon en se mettant en situation d'aller à la conquête de clients. Des structures comme Aon sont intéressantes pour nous parce qu'elles nous permettent de développer des concepts "à la carte" sur des volumes qui restent gérables pour des entreprises comme la nôtre.»

➤ *Avez-vous l'intention d'acheter des cabinets libéraux comme cela se murmure ça et là ?*

Marcos Sanchez : « C'est un vieux serpent de mer ! J'entends cela depuis la création de notre société, il y a 15 mois, mais je n'ai pas encore fait de proposition à un confrère. Au jour d'aujourd'hui, ça ne fait pas partie de la feuille de route que nous avons établie pour les deux premières années de vie de la société. Peut-être que, dans un an, je tiendrai un autre discours mais aujourd'hui, ce n'est pas dans les cartons et nous n'avons entamé aucune discussion à ce sujet.»

➤ *Un rapprochement de Dekra Expertise avec un autre groupement d'experts est-il envisageable ?*

Marcos Sanchez : « Ce n'est pas dans la stratégie de Dekra. Sans doute certains groupements auront-ils intérêt demain à faire des choses ensemble mais Dekra souhaite, d'une part, imposer sa marque et, d'autre part, offrir un service homogène sur toute l'Europe dans les différents métiers qui sont les siens comme l'expertise buy-back, l'expertise VO et également l'expertise collision. »

➤ *Qu'en est-il des honoraires payés à vos confrères libéraux qui souvent posent problème ?*

Marcos Sanchez : « C'est une vraie question parce que lorsqu'on remissionne un confrère, on se positionne en interface. On a une valeur ajoutée sur le dossier, et qui dit valeur ajoutée, dit également charge à faire supporter par le coût de la mission qui, bien évidemment, inclut les honoraires payés au confrère. J'essaie, à mon niveau, d'arbitrer de façon logique et la plus juste possible de façon à ce que le confrère ne soit pas lésé et soit content de travailler pour nous. J'essaie également, chose que peu de réseaux ont fait jusqu'à présent, de payer rapidement les honoraires aux confrères. Est-ce suffisant ou insuffisant ? Je n'ai pas de remontées négatives à ce sujet. »

➤ *Votre position n'est-elle pas inconfortable dès lors qu'il se dit que les deux vrais concurrents des experts libéraux sont BCA Expertise et Dekra Expertise ?*

Marcos Sanchez : « Pour BCA Expertise, je pense que c'est exact car cette entreprise vise exactement la même cible que les experts libéraux. Pour la société Dekra, cette affirmation relève davantage d'une peur non justifiée que d'autre chose dès lors que nous ne sommes pas sur la même cible et, surtout, que nous missionnons des confrères libéraux dans 95 % des cas et BCA Expertise dans 0 % des cas ! Nous ne sommes pas aujourd'hui en concurrence frontale avec nos confrères libéraux, bien au contraire. Si nous prenions pour cible les grandes mutuelles ou les grands assureurs, je pense qu'on en discuterait différemment, mais aujourd'hui, ça n'est pas le cas. »



Pour annoncer du neuf chez ADER, il va falloir attendre un peu car ce n'est que début novembre que sera rendue publique la signature d'un accord important avec "un gros client". Lequel a souhaité différer cette annonce pour des raisons de communication interne. Contentons-nous donc de rappeler que le réseau, qui compte aujourd'hui 84 experts libéraux associés et une quarantaine de "correspondants", a conclu un partenariat avec la société informatique GT Motive dans le but de dynamiser la concurrence dans le chiffre. Cet accord va permettre aux associés et aux correspondants de bénéficier d'un tarif très préférentiel. Lesquels vont, par ailleurs, se voir proposer un nouveau logiciel "d'aide à la rédaction des rapports" dénommé "Aderédac".

« Notre SAS, indique Bernard Nouveau, son directeur général, aura deux ans d'existence au début de l'année prochaine et, à cette occasion, nous serons amenés à ouvrir son capital pour satisfaire la demande de certains correspondants.» A noter encore la conception d'un nouveau logo (ci-contre) et d'un premier module de formation à l'intention du "gros client" ci-dessus évoqué.

● Référence Conseil a créé une "structure business" connectée au GE

Suite à son assemblée générale du mois de juin au cours de laquelle a été décidée la mise en place d'un serveur réseau, les 32 adhérents du groupement d'experts (GE) Référence Conseil ont décidé de créer une entité juridique dénommée SERC – Services aux Experts Référence Conseil – connectée au groupement pour gérer les opérations à caractère commercial.



« La vocation principale du GE, explique Alain Barbe, animateur de Référence Conseil, c'est de faire du management de cabinets et de fournir aux adhérents des outils pour pouvoir améliorer la gestion de leur structure au quotidien. Nous n'avons pas voulu déroger à cette règle qui était notre philosophie principale, à savoir pas de business dans le GE. Donc pour pouvoir travailler efficacement avec le serveur, il fallait absolument que nous mettions en place une structure business. D'où la création de SERC, une SAS à capital variable.

Pourquoi à capital variable ? Pour faciliter l'entrée de nouveaux adhérents – et la sortie de certains autres mais là n'est pas le but du jeu – sans refaire de nouveaux statuts et passer systématiquement par le greffe du tribunal. Grâce à cette structure, sont mis en place des outils business, comme par exemple la mise à disposition d'un informaticien à un expert qui aurait besoin. Ou encore un plateau téléphonique permettant aux experts de basculer leur standard hors des heures ouvrables que le groupement s'est imposé (8h – 19h). Sachant que ce plateau téléphonique, qui emploiera trois ou quatre personnes, aura une connexion directe sur le serveur de chaque adhérent. Parallèlement à tout cela, nous avons mis en place des commissions bien plus conséquentes qu'auparavant qui vont travailler sur de nombreux sujets comme, par exemple, la création d'une centrale d'achats. C'est donc tout un ensemble de services que le GE va pouvoir développer en connexion avec SERC. Entendons-nous bien : notre philosophie n'est pas d'animer une structure qui prenne de l'argent sur le dos des confrères. Les acheteurs de Visiolis ont mis de l'argent dans la structure et ils veulent que ça rapporte. Alors que chez nous, tout le monde met de l'argent dans le système et ça ne rapporte qu'à celui qui adhère. Il n'y a pas un individu ou un groupe d'individus qui s'enrichissent sur le dos des autres. Pour ce qui me concerne, j'aurai du mal à m'enrichir sur le dos de mes copains ! »

➤ *Quelles sont les perspectives d'extension de Référence Conseil ?*

Alain Barbe : « Aujourd'hui, le GE Référence Conseil regroupe 32 cabinets. Nous avons bloqué les adhésions pour pouvoir mieux gérer les nouveaux entrants. Dans l'immédiat, notre but est de finaliser notre implantation dans la moitié nord de la France. Nous sommes en train de refaire complètement notre site internet et notre extranet afin de les adapter aux régions dont nous avons finalisé la départementalisation. Notre site va être restructuré de manière à attribuer les bons fichiers aux bonnes personnes. Nous avons en effet un système qui n'était pas très flexible et nous disposons maintenant d'un très bon outil à la fois de communication mais aussi de gestion. Un expert qui se connectera n'aura plus accès qu'aux fichiers qui le concernent.

● ASE n'a pour objectif que la mutualisation des services

On se souvient [relire RÉFÉRENCES AUTO n°103] que douze cabinets libéraux franciliens ont entrepris de déployer, sous la forme d'une société dénommée ASE - L'Alliance pour le Service à l'Expertise – un nouveau concept ayant vocation à mutualiser leur gestion administrative afin que les experts consacrent davantage de temps à la partie technique de leurs dossiers. ASE poursuit cet objectif et sera à même, début 2010, après quelques derniers réglages, de proposer ses services à d'autres cabinets opérant en Ile-de-France ou ailleurs. Sachant, comme le rappelle Eric Zimmermann, promoteur d'ASE, « que l'idée fondamentale n'est pas d'aller chercher des clients parce qu'en effectuant une telle démarche, on agit toujours au détriment d'autres cabinets. Mieux vaut donc faire de la mutualisation de services pour bénéficier d'économies d'échelle plutôt que d'aller rechercher des clients à droite et à gauche. Ce n'est pas du tout dans les intentions d'ASE ! » Installée à Cachan (94), la structure, dirigée par Sandrine Rigolio, emploie sept personnes. La mutualisation administrative est aujourd'hui réalisée à hauteur de 80 % des prérequis qui avaient été décidés au départ : les prises de rendez-vous, le traitement des courriels et télécopies sont traités directement par la plate-forme et sont intégrés dans les dossiers des experts concernés. A aussi été développé un petit département PJ. Les missions arrivent sur le serveur et sont routées directement, grâce au code postal, vers les cabinets qui gardent l'initiative de l'acte expertal. ASE propose un service à la carte, chaque cabinet rétribuant ASE en fonction du volume sur lequel la structure est intervenue. Sachant que chaque adhérent facture lui-même ses missions au mandant.

AM&V a restructuré et redynamisé Visiolis

■ "Fini le temps où les experts qui travaillaient pour Visiolis ne le disaient pas !"



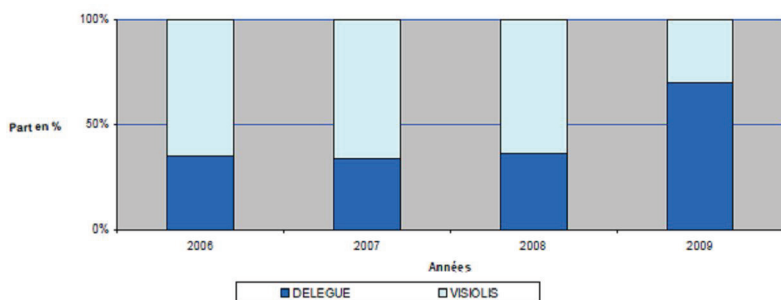
Quelque 110 experts ont assisté, ce vendredi 25 septembre, à la réunion d'information organisée dans un cinéma de Suresnes (92) par Alliance Management Visiolis, le reprenneur de la société Visiolis [lire RÉFÉRENCES AUTO n°110]. On devrait plutôt écrire "les" reprenneurs car ce sont douze dirigeants de cabinets libéraux qui, par "une démarche collaborative", ont investi dans cette entreprise en décembre 2008 dans le but de devenir "le partenaire incontournable des services en expertise".

Président : Marc Puech - **Directeur général** : Jean-Luc Del Bove - **Administrateurs** : Philippe Malbeth, Alban Adamo, François Mondello, Philippe Noclain et Jean-Luc Menant - **"Associés principaux"** : Alain Orthion, Christian Gasset, Yves Pellae, Jean-René Fresel et Guy Chazot.

« Nos échanges et nos analyses, affirment-ils, ont créé une forme d'émulation, une envie de partager, d'avancer ensemble au sein d'un regroupement, d'une structure, d'une "Alliance". Réfléchir, innover, développer, partager sont les actions qui sont mises en oeuvre pour participer à la pérennisation de la profession libérale d'experts en automobile. L'ambition d'Alliance Management Visiolis est de conjuguer croissance et qualité par la réactivité et l'efficacité ». Ces douze associés, qui détiennent aujourd'hui 100 % des parts de la société après le départ, le 24 juin dernier, de Jacques Journo, l'ancien président du Directoire, ont entrepris, depuis le mois de décembre, un travail en profondeur de restructuration et de réorganisation en se fixant "un véritable challenge qualitatif et des objectifs ambitieux : le développement du cœur de métier de l'entreprise, à savoir l'EAD ; l'externalisation des missions collision terrain ; la priorité au développement et à l'organisation des nouveaux métiers de l'expertise (accidentologie, panne mécanique, assistance technique, médiation etc.) ; la création de nouveaux concepts pour ces nouveaux métiers (mise en place de chartes, de méthodologies, d'outils, de partenariats externes etc.) ; l'assistance technique et/ou administrative aux cabinets externes, petites et moyennes structures ; le développement des compétences et la création de réseaux experts, réparateurs, récupérateurs, etc."

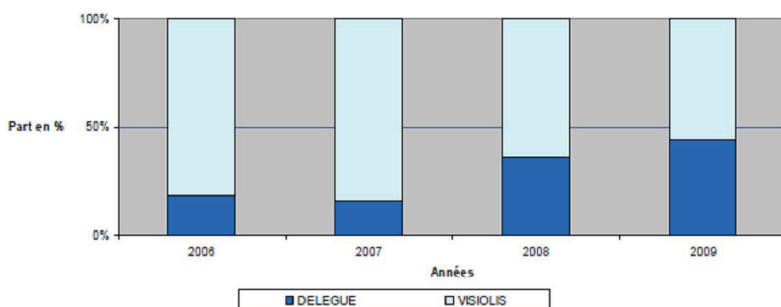
Un nouveau contrat d'adhérent

Il a été rappelé "qu'un contrat de prestations signé par les parties existait entre Visiolis et environ 80 des 120 cabinets du réseau. Ce contrat avait une cotisation basée proportionnellement au nombre de missions redistribuées par Visiolis. D'ici fin janvier 2010, l'ensemble des experts du réseau devra signer le nouveau contrat de partenariat qui englobera une charte qualité et une charte objectifs. En contrepartie de la cotisation (non encore définitivement fixée), AM&V offrira un ensemble de services (non encore précisés car non finalisés). Aucun prestataire ne pourra intervenir pour AM&V sans avoir signé le contrat.



Evolution des expertises depuis 2006

68 % des expertises sont aujourd'hui déléguées aux cabinets adhérents



Evolution des restitutions

Dans cette activité également, le nombre de missions déléguées augmente

« Sur le plan administratif et financier, a précisé Alexandrine Gelan, responsable de la comptabilité, notre entreprise a connu de nombreuses évolutions, en particulier sur les délais de paiement : en 2006, le paiement s'effectuait à 90 jours. En 2007, il est passé à 60 jours. Demain, c'est-à-dire en 2010, le paiement passera à 30 jours.»



Un nouveau logiciel de gestion de cabinets

Alliance Management a développé, sous la direction de Thomas Sermain, un nouveau logiciel de gestion de cabinet dénommé Exocet. « Un logiciel, explique-t-il, qui couvrira à terme l'ensemble des métiers exercés par les experts et non uniquement la collision VP ». Evolutif et à l'écoute du marché, est-il précisé, ce logiciel sera compatible avec la majorité des produits et des normes existants (Darva, logiciels de chiffrage, etc.). A ce nouveau logiciel est associée une offre "full web" qui permet au cabinet utilisateur de s'affranchir des questions d'installation, de sauvegarde ou encore d'archivage. « Ainsi, ajoute Thomas Sermain, proposons-nous une offre globale permettant aux cabinets de se concentrer sur leur cœur de métier avec une économie réelle engendrée tant par le modèle économique proposé que par la technologie et la mutualisation de moyens. »

Un département LLD – LCD revigoré

Spécialisé dans la gestion des retours de location courte et longue durée, le département loueurs, que dirige Sébastien Honoré, a développé une offre complète tant en LLD qu'en LCD qui s'appuie à la fois sur une plate-forme parisienne, composée de 10 techniciens et de 2 administratifs, et sur un réseau de 110 cabinets. "L'offre LLD est étoffée par un accompagnement en cas de revente éventuelle du véhicule ou par la personnalisation des sites pour les loueurs. 4 000 dossiers sont traités par mois dans un délai qui n'excède pas la journée pour la télé expertise et les cinq jours en moyenne pour les terrains". La structure a fait évoluer ses process et outils "à la fois pour répondre à une attente client fortement et clairement définie et pour rester compétitive car la concurrence est importante". Ainsi a été développé un site "full web" qui sera opérationnel début octobre. « Notre réussite passe aussi par votre totale implication dans ce nouveau process, a expliqué aux expert Sébastien Honoré, car nous avons depuis longtemps décidé de nous appuyer exclusivement sur les experts libéraux.»



Le département expertise en mutation

« Il y a encore quelques mois, certains interlocuteurs ne voulaient plus nous voir, avoue Yves Larnaud, en charge de ce secteur d'activité. Aujourd'hui, ils remarquent que les choses ont changé ». Cela étant, beaucoup de travail reste à faire pour "retrouver (trouver !) un niveau qualitatif sans faille". « Il va nous falloir optimiser les processus et l'organisation, fiabiliser les relations avec les clients et les prestataires, centraliser les informations et capitaliser sur les bases de données. Un signe encourageant : La volumétrie des missions traitées est en constante augmentation.»

« Il y a également un vrai travail à faire sur les différents réseaux de prestataires, a encore expliqué Yves Larnaud aux experts. Qui mieux que vous peut nous donner un avis les garages ? Le coût de réparation est en réalité très dépendant de la relation que vous avez avec le réparateur ». Autre chantier à mettre en œuvre : le développement de l'EAD "dont on ne se sert pas assez !" Enfin, est abordée la question des honoraires des experts : seront-elles revalorisées ? « Non, répond Yves Larnaud, car cela impliquerait de faire payer plus cher vos mandants et ils ne le veulent pas ! » Et Marc Puech de "comprendre que certains experts ne les acceptent pas. Mais ont-ils analysé la question dans son ensemble ?"

Conclusion : « A quoi ça sert Alliance Management Visiolis ? C'est d'abord un point d'entrée unique ; c'est un concentrateur de compétences ; c'est une capacité d'investissement et de développement supérieures à celle des structures individuelles ; c'est un "amortisseur de coup dur" et une garantie ; c'est un "airbag" entre l'expert et le mandant ».

→ AM&V emploie 40 salariés et travaille avec environ 200 experts (120 "institutionnels" et 80 occasionnels. La société devrait réaliser en 2009 un CA de 4 M€. Elle sera en déficit du fait d'un plan social et d'importants investissements.



Le coût de réparation : pièces = 48,4%, MO = 41,3%, peinture = 10,3%

■ Les prix de pièces toujours en hausse

SRA – Sécurité et Réparation Automobiles (le Centre technique de l'Assurance) – indique dans son dernier flash trimestriel d'information (n°73 – octobre 2009) que l'évolution du prix des pièces de rechange a été de **+ 4,3 %** en septembre 2009 par rapport à septembre 2008 (+ 5,3 % en juin 2009 par rapport à juin 2008 et + 4,2% en mars 2009 par rapport à mars 2008). La part des pièces détachées représente **48,4%** du coût total de la réparation automobile.

L'évolution avait été de 4,6 % en 2008, 6,1 % en 2007, 4,2 % en 2006, 3,4 % en 2005, 2,4 % en 2004, 1,7 % en 2003, 2,1 % en 2002, 0,3 % en 1999, 2000 et 2001, -1,2 % en 1998, 0,4 % en 1997, 0,5 % en 1996, 2,4 % en 1995, 2,2 % en 1994, 2,9 % en 1993, 2,8 % en 1992, 2,4 % en 1991 et 1,8 % en 1990.

Evolution du prix des pièces de rechange par marques sur 12 mois entre le 3^{ème} trimestre 2009 et le 3^{ème} trimestre 2008

Lancia : - 4,01% / Alfa Romeo : - 3,68% / Fiat : - 3,44% / Honda : 0,72% / Citroën : 2,42% / Peugeot : 2,46% / Nissan : 3,29% / Mercedes : 3,34% / Opel : 3,36% / Renault : 4,32% / Ford : 4,78% / Volvo : 5,55% / Seat : 5,90% / Audi : 6,34% / Toyota : 7,58% / Volkswagen : 12,25% / BMW : 15,47%.

SRA constate que Fiat, Alfa Romeo et Lancia ont compensé les fortes augmentations de 2008 par une baisse significative du prix des pièces détachées dans le tarif d'avril 2009. Tous les autres constructeurs ont pratiqué des augmentations de prix. Elles sont particulièrement élevées pour BMW et le groupe Volkswagen.

■ 36,7 % des réparateur affichent des taux horaires moyens inférieurs à 45€ht

SRA indique que les taux horaires publics de la main d'œuvre carrosserie (hors TVA) "sont stabilisés" au 3^{ème} trimestre 2009 par rapport au 2^{ème} trimestre 2009, c'est-à-dire au cours des trois derniers mois, de juillet à septembre 2009. L'évolution de ces taux horaires a été de **4,4 %** au cours des 12 derniers mois (c'est-à-dire du troisième trimestre 2009 par rapport au troisième trimestre 2008). La main-d'œuvre (produit du taux horaire par le temps de réparation) représente **41,3%** du coût total de la réparation.

Rappelons que l'augmentation des taux de main d'œuvre avait été de 4,8 % en 2008, 4,9 % en 2007, 5,2% en 2006, de 6,0% en 2005, 6,6% en 2004, de 6,5% en 2003, de 6,0% en 2002, de 5,5% en 2001, de 3,4% en 2000, de 2,6% en 1999, de 3,7% en 1998, de 3,9% en 1997, de 3,8% en 1996, de 4,5% en 1995 et enfin de 5,1% en 1994.

Répartition en % en septembre 2009 du nombre de réparateurs selon le taux horaire public moyen HT pratiqué et pondéré

● Moins de 40 € : 13,7% (14,3% en juin 2009 et 14,2% en mars 2009) ● de 40 € à moins de 45 € : 23,0% (23,5% en juin et 23,7% en mars) ● de 45 € à moins de 50 € : 17,9% (17,7% en juin et 17,9% en mars) ● de 50 € à moins de 55 € : 16,7% (16,3% en juin et 16,4% en mars) ● de 55 € à moins de 60 € : 14% (13,6% en juin et 13,5% en mars) ● 60 € et plus : 14,7% (14,6% en juin et 14,3% en mars).

■ L'équivalent horaire du prix des ingrédients peinture est la composante de la réparation qui augmente le plus vite

L'évolution des équivalents horaires des prix des ingrédients de peinture a été de **0,3%** au cours du 3^{ème} trimestre 2009 (c'est-à-dire au cours des trois derniers mois) par rapport au 2^{ème} trimestre 2009. Au cours des douze derniers mois (c'est-à-dire du 3^{ème} trimestre 2009 par rapport au 3^{ème} trimestre 2008), ces équivalents horaires des prix des ingrédients de peinture, qui servent à facturer tous les produits consommés dans une opération de mise en peinture (apprêt, laque, vernis, diluant, durcisseur), et qui représentent aujourd'hui **10,3%** du coût total de la réparation automobile, ont connu une augmentation de **5,7%**.

Rappelons qu'ils ont augmenté en moyenne de 6,1 % en 2008, 6,5 % en 2007, 6,8 % en 2006, 7,0 % en 2005 comme en 2004, 7,1 % en 2003, 6,4 % en 2002 (comme en 2001), de 4,2% en 2000, 3,8 % en 1999, 4,9 % en 1998, 5,3 % en 1997, 4, % en 1996, 6,1 % en 1995 et enfin 7,5 % en 1994.

Repères

● Dans la réparation, la part de MO diminue avec l'importance des dégâts

Pour les voitures de moins de deux ans d'âge, 61 % des dommages expertisés entraînent un coût de réparation inférieur à 1 000 euros. Près d'un quart des dommages expertisés entraînent un coût de réparation supérieur à 1 500 euros. Les dommages expertisés dépassent 5 000 euros dans moins de 3 % des cas. Hormis les petits dommages expertisés qui sont de nature très diverse et hétérogène, la part des ingrédients de peinture est maximale (plus de 21 %) pour les sinistres de 100 à 300 euros puis baisse en fonction de la gravité des dommages. Pour les dommages inférieurs à 1 300 euros, la part de main-d'œuvre est plus élevée que la part des pièces. A partir de 1 300 euros de dommages, la part de la main-d'œuvre continue à diminuer avec l'importance des dégâts. Au delà de 5 000 euros, la main-d'œuvre ne représente plus que 30,4 %, les pièces 65,3 % et les produits de peinture 4,3 % du montant de la réparation. (Source SRA – Brèves n°64 du 4^{ème} trimestre 2009)

● D'après la FFSA, la fréquence "vol" de 2008 est de 8,1 pour 1 000 véhicules assurés

La "fréquence vol en ‰" est le nombre de sinistres affectant la garantie vol pour 1 000 véhicules assurés pendant une année, qu'il s'agisse de véhicules volés, retrouvés ou non, de tentatives de vol ou de vols d'accessoires.

Grâce à la généralisation progressive des systèmes efficaces de protection des véhicules contre le vol, la fréquence des sinistres vol n'a cessé de baisser de 1994 à 2000 : - 8,6 % en 1994, - 11,3 % en 1995, - 6,4 % en 1996, - 6,8 % en 1997, - 3,0 % en 1998, 2,0 % en 1999 et - 4,0 % en 2000. Après une légère remontée en 2001 (+ 4 % par rapport à 2000), elle s'est remise à baisser à partir de 2002 : - 7 % en 2002, - 13 % en 2003, - 12 % en 2004 et 2005, - 10 % en 2006, - 11 % en 2007 et - 13,3 % en 2008.

La charge des sinistres de la garantie "vol automobile" est estimée à 0,60 Md€ en 2008. Elle se ventile de la façon suivante : . 0,28 Md€ pour les véhicules volés non retrouvés, . 0,20 Md€ pour les véhicules volés retrouvés, . 0,12 Md€ pour les tentatives de vol et vols d'accessoires ou d'autoradios.

En 2008, les points noirs du vol automobile demeurent à peu près identiques à ceux des années passées : PARIS et sa couronne conservent des fréquences élevées mais c'est en Seine-Saint-Denis que la fréquence est maximale : 25,6 ‰ (3 fois la moyenne). Viennent ensuite les départements des Bouches-du-Rhône (18,5 ‰), de la Haute-Garonne (12,9 ‰) et des Pyrénées Orientales (12,2 ‰). Les départements les moins sinistrés en 2008 : la Corrèze, la Creuse, l'Aveyron, la Dordogne, la Haute-Loire, la Manche et la Mayenne ont une fréquence vol inférieure à 3,0 ‰. (Source SRA – Brèves n°64)

● Budget 2010 : durcissement du bonus-malus

Le projet de budget pour l'année 2010 comporte trois volets importants pour l'industrie automobile : la suppression de la taxe professionnelle sur les investissements, l'instauration de la taxe carbone et le durcissement du bonus-malus. Le bonus-malus, notamment, sera calculé à la lumière d'un nouveau barème. Les malus, actuellement déclenchés à partir de 161 g de CO₂/km, seront abaissés de 5 g dès le 1^{er} janvier, soit un seuil de 156 g de CO₂/km. Un premier malus de 200 euros sera perçu sur les voitures émettant de 156 à 160 g de CO₂/km ; il sera de 750 euros pour les voitures émettant de 161 à 195 g de CO₂/km, de 1 600 euros pour celles rejetant de 196 à 245 g de CO₂/km et enfin, de 2 600 euros pour toutes les voitures émettant plus de 245 g de CO₂/km. Les bonus seront également abaissés de 5 g et déclenchés à partir de 125 g de CO₂/km à compter du 1^{er} janvier (130 g actuellement). Un premier bonus de 100 euros sera accordé à partir d'émissions inférieures à 125 g ; il sera de 500 euros dès 115 g, de 1000 euros dès 95 g et de 5 000 euros en-dessous de 60 g de CO₂/km. La taxe carbone, fixée à 17 euros la tonne de CO₂, sera par ailleurs appliquée à partir du 1^{er} janvier.

● Forte hausse du marché français des VP neuves au mois de septembre

Avec un total de 183 248 immatriculations, le marché français des voitures particulières neuves a enregistré une hausse de 14,1% avec le même nombre de jours ouvrables comparable par rapport à septembre 2008. Contrairement aux mois précédents, la hausse a davantage profité aux marques étrangères (+ 14,6 %) qu'aux constructeurs français (+ 13,8 %). Le groupe Renault (+ 18,4 %) a devancé son concurrent, le groupe PSA Peugeot Citroën, qui a vu ses ventes augmenter de 9,5 %. Le marché des véhicules utilitaires légers neufs (moins de 5 tonnes) a connu, sur la même période, une forte baisse : - 18,7 % avec 30 349 immatriculations. Quant au marché français du véhicule industriel de plus de 5 tonnes, il a enregistré également une très forte baisse par rapport à septembre 2008 : - 46,4 %, avec 2 326 immatriculations.

En bref

■ "Top Garage" plébiscité aux "Grands Prix des Réseaux"

Les cinquièmes Grands Prix des Réseaux, récemment organisés à Paris par notre confrère Décision Atelier dans le but de récompenser les panneaux d'entretien-réparation multimarques les mieux "appréciés" de leurs adhérents réparateurs, ont une nouvelle fois couronné l'enseigne "Top Garage" pilotée par le groupement de distributeurs Group Auto Union. Ont été également récompensées les enseignes "1,2,3 Autoservice" de Doyen France et "Garage AD Expert", le nouveau réseau technique d'Autodistribution. Une enquête de satisfaction, menée par TNS Sofres auprès d'un millier de réparateurs adhérents de 14 réseaux nationaux et régionaux, révèle que le taux de satisfaction des réparateurs vis-à-vis de leur enseigne est en baisse pour la première fois depuis la création de ces GPR. Selon Remy Pothet, directeur automobile monde de TNS Sofres, cette baisse est due "à la crise qui impacte le moral des réparateurs et qui, dans ce contexte difficile, les rend certainement beaucoup plus exigeants à l'égard de leurs partenaires". A noter par ailleurs que le prix de la "Personnalité de l'année" a été décerné à Serge Boillot, directeur des réseaux VL de Group Auto Union France.

■ DuPont Coatings fusionne ses activités peinture, poudres et refinish industriel

L'exécutif du groupe Dupont Coatings a décidé de fusionner ses activités peinture, poudres et refinish industriel qui, jusqu'à présent, étaient compartimentées dans chacun des pays où le groupe est présent. Jean-Claude Bartnicki a été confirmé à son poste de responsable de la stratégie du groupe pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, et Stéphane Ferreira s'est vu confier, en plus du refinish, la responsabilité des peintures industrielles et des poudres sur le marché français. Une réflexion a été engagée, au sein du groupe, pour mesurer les effets de cette intégration sur l'activité des équipes internes et des distributeurs avec lesquels la collaboration devrait être renforcée.

■ Le symposium réparation-collision de l'AD, un événement majeur d'Equip Auto

Dans le cadre du Salon Equip Auto, organisé au parc des expositions de Paris-Nord-Villepinte du 13 au 18 octobre, ont été programmés un certain nombre d'événements divers et variés dont, pour ce qui concerne la réparation-collision, un symposium organisé par le groupe Autodistribution le vendredi 16 de 14h à 18h. Un événement d'autant plus important dans ce secteur d'activité que la traditionnelle conférence carrosserie du GIAC du samedi matin n'aura pas lieu cette année. Ce symposium AD sera l'occasion de faire le point sur l'état du marché français de la réparation-carrosserie avant que le groupe Autodistribution ne présente ses propres solutions face aux enjeux présents et à venir.

■ Rappel : report au mois de mai du prochain congrès du réseau Axial

Les directions d'Edra et d'Axial ont décidé, par "précaution sanitaire", de reporter leur congrès national, initialement prévu le 5 décembre à Reims, au mois de mai 2010. Ce congrès aura lieu du 13 au 16 mai (pont de l'Ascension) dans une île attrayante (la Sicile ou Malte).

AGENDA

Congrès international IBIS 2010 sur la réparation-carrosserie

du 9 au 11 juin 2009 à Londres (GB) avec traduction simultanée

Contact : Lynette Waite ☎ 00 44 (0) 208 123 7676 - lynette@ibisworldwide.com

-
- 4^{ème} congrès des réparateurs Precisium du 8 au 11 octobre en Sicile
 - Salon Equip Auto du 13 au 18 octobre à Paris Nord-Villepinte
 - Assemblée générale de la FIEA (Féd. intern. experts) du 12 au 14 novembre en Allemagne
 - Journée d'information SRA le 4 décembre à Paris
-
- Congrès national des experts de l'ANEA le 19 mars 2010 à Paris
 - Congrès national du réseau des carrossiers Five Star du 4 au 6 juin à Biarritz (64)
 - Symposium international IBIS sur la réparation-collision du 9 au 11 juin 2010 à Londres (GB)
 - Salon Automechanika du 14 au 19 septembre 2010 à Francfort (Allemagne)

RÉFÉRENCES AUTO® est édité par PROLOGOS – 2, rue Thimonnier 75009 PARIS

Tél : 00 33 (0)1 49 70 66 70 – Email : info@prologos.fr

Directeur de la publication : Alain SCHNEIDER