

# autoactu.com

Réseaux - 24/01/2024

## Nouveaux contrats distribution et réparateur agréé : "Un changement de modèle inflationniste", selon l'avocat Patrice Mihailov

Par Florence Lagarde Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)

**Les nouveaux contrats dans la distribution automobile, qu'il s'agisse de contrats de distribution, d'agent ou de réparateurs agréés, impliquent un changement qui est "intrinsèquement inflationniste", estime l'avocat Patrice Mihailov. Selon lui, la complexité des contrats aboutit à entraver la liberté d'approvisionnement des réseaux à l'après-vente, ce qui entrave la concurrence et fait monter les prix.**

Avocat spécialisé dans la distribution automobile, Patrice Mihailov s'inquiète de la dérive qu'il perçoit du fonctionnement des nouveaux contrats de distribution automobile, y compris ceux qui ont conservé le schéma traditionnel du fonctionnement juridique de la concession. Alors que les constructeurs présentent les évolutions réseaux comme un enjeu de baisse des coûts de distribution, il estime que la mécanique mise en place va conduire à une hausse de prix notamment en après-vente. *"Ce qui se passe est extrêmement grave et préoccupant, nous a-t-il dit. La baisse des coûts de distribution c'est un mensonge. Le seul et unique but c'est de gagner plus d'argent. C'est de l'argent qu'ils prennent aux distributeurs."*

*"Le contrat d'agent est inflationniste puisque le but est de récupérer la remise client avec un prix imposé non négociable",* souligne l'avocat.

Mais la véritable spirale inflationniste se situerait au niveau de l'après-vente avec comme principal vecteur de hausse des prix, les contrats de service. *"L'idée générale est de stimuler de toutes les manières la commercialisation de contrats de service et dans certains contrats de distribution il y a des objectifs. Le constructeur exige que les réparateurs achètent les pièces qui entrent dans ces contrats de service ce qui est un dévoiement des indications fournies par la Commission européenne. Le constructeur peut exiger de vendre ses pièces pour les opérations de garantie et de rappel qui sont faites gratuitement. Mais dans les contrats de service et d'extension de garantie, c'est un abus",* explique l'avocat.

Il pointe également la sophistication croissante des contrats. *"Au début de ma carrière un contrat de concession faisait 15 pages, aujourd'hui ils font 200 pages."* L'ingénierie juridique permet, explique-t-il, la construction d'un système qui entrave la concurrence sans que cela ne soit jamais explicite. *"Ce sont plusieurs règles indirectes qui vont se conjuguer pour que l'approvisionnement alternatif devienne tellement compliqué qu'on ne va pas le faire."*

Par exemple : le réparateur agréé est obligé de signer un contrat pour la fourniture de pièces

avec un distributeur PR officiel, il signe un contrat de fourniture dans lequel sa rémunération dépend d'une annexe annuelle, celle-ci fixe des objectifs et des sanctions. *"Ce sont plusieurs contrats qui vont créer un environnement coercitif"*, explique Patrice Mihailov.

C'est une raison pour laquelle les constructeurs aujourd'hui ne vendent plus seulement les pièces de leur marque mais également celles des équipementiers. *"Cette mécanique s'est mise en place depuis quelques années. Se sont des obligations d'achats déguisées qui permettent aux constructeurs de fixer les prix et cette mécanique est inflationniste"*, explique Patrice Mihailov.

*"Pour la réparation c'est la même chose. Quand le client achète le contrat de service, le concessionnaire est mandataire du constructeur. Il devient agent du constructeur pour placer son contrat de service. Il va être prestataire ou sous-traitant dans l'exécution des travaux. Le constructeur vend la prestation de réparation et utilise les services atelier du concessionnaires : il y a donc deux entités qui prennent leur marge"*, détaille-t-il.

Actualité suivante : Hyundai mise sur les offres d'usage pour poursuivre sa croissance en France →