

## 10ème conférence Clepa : des données... pour recevoir

jeudi, 11 avril 2019

**La conférence annuelle du Clepa dédiée au marché de l'après-vente est un moment incontournable où se retrouvent équipementiers, décideurs politiques et sociétés de services du monde automobile. Au menu cette année : l'émergence des services et le besoin d'un accès équitable aux données des véhicules pour le marché indépendant.**



*Frank Schlehuber, ancien patron mondial de l'Aftermarket de Bosch et aujourd'hui en charge de l'aftermarket au sein du Clepa.*

Le 18 mars, le Clepa, association européenne des fournisseurs automobiles qui regroupe plus de 120 équipementiers majeurs, a tenu sa 10<sup>ème</sup> conférence dédiée à l'aftermarket à Bruxelles. Plus de 300 personnes étaient réunies pour échanger sur les évolutions historiques que connaît notre marché.

### **Moins d'entretien, plus de services**

L'électrification et la connectivité croissantes des véhicules, comme les nouveaux modes de consommation basés sur l'usage plutôt que sur la propriété, vont faire basculer les activités de l'après-vente de l'entretien et la réparation que nous connaissons aujourd'hui, vers des activités de services nécessaires tout au long de la vie du véhicule. Pour Frank Schlehuber, ancien patron mondial de l'Aftermarket de Bosch et désormais en charge de l'aftermarket au sein du Clepa, le doute n'est plus permis : le marché tel que nous le connaissons va fortement reculer.

*«La forte croissance des véhicules équipés d'une batterie électrique va entraîner la stagnation, voire le*

*déclin, du secteur traditionnel des pièces d'usure sur les marchés matures. La consolidation progressive des distributeurs, conjuguée aux initiatives des constructeurs visant à investir dans le marché indépendant de l'après-vente ou à accroître sensiblement leur part du marché des services, ajoute une pression supplémentaire sur les coûts chez les fournisseurs.»*

Si cette baisse des volumes de pièces et du nombre d'entrées-atelier semble inéluctable, le marché indépendant a-t-il les moyens de se battre à armes égales avec les constructeurs ?

**Pas de services sans "data"...**

La connectivité et l'utilisation des données générées par les véhicules ouvrent la voie à de nouveaux services et à de nouvelles activités. Impulsée par le déploiement obligatoire du système e-Call, la connectivité est désormais de série sur tous les nouveaux véhicules.

Pour que la rechange indépendante trouve sa place au sein de ce nouveau marché de la mobilité, il est essentiel qu'elle ait accès de manière équitable, concurrentielle, non faussée et non contrôlée, aux données générées par les véhicules, avec -évidemment- le consentement du consommateur. C'est un des chevaux de bataille du CLEPA auprès des autorités de Bruxelles.

**...pas de data sans lobbying !...**

La Commission européenne a ainsi présenté lors de cette conférence les récentes évolutions réglementaires. En publiant en 2018 de nouvelles exigences relatives à l'approbation des modèles (VN), l'Union européenne a voulu renforcer le marché indépendant de l'après-vente, en sécurisant d'une part l'accès aux données de véhicules pouvant être traitées électroniquement, et d'autre part le fonctionnement des diagnostics embarqués.

Avec la prochaine révision du règlement d'exemption par catégorie sur les véhicules automobiles au-delà de 2023 et la révision de la clause relative aux services de réparation, la Commission européenne engage des discussions cruciales pour l'avenir du marché indépendant de l'après-vente.

**... et pas d'avenir sans coopération**

Mais l'expérience nous montre que la volonté politique se heurte parfois (souvent) à la... bonne volonté des constructeurs.

Pour faire face à de tel enjeux -et à de tels investissements- il semble inéluctable que de plus en plus d'alliances et de coopérations technologiques se nouent entre des équipementiers majeurs. Le seul moyen de ne pas diluer leurs efforts et ressources dans cette folle course à l'armement digital.