

La FFC alerte ses réparateurs sur les obligations d’approvisionnement

jeudi, 18 janvier 2018

Si le principe est bien connu dans les réseaux de réparation issus de groupements de distribution et/ou d’équipementiers, l’obligation d’approvisionnement incluse aux conventions commerciales signées entre carrossiers et assureurs ou plateformes de gestion de sinistres est dans le viseur de la FFC. L’organisation professionnelle appelle ainsi ses adhérents à ne pas y céder à tout prix et de manière automatique...



Les conventions commerciales passées entre les assureurs et/ou leurs plateformes de gestion de sinistres et les réparateurs, les fameux “agrément”, sont célèbres pour conditionner un apport d’affaires quantifié (X assurés par mois ou par an dirigés vers la carrosserie “agrée”) à une remise de pied de facture (consentie par le réparateur à son donneur d’ordre). La [clause volumétrique](#) est d’ailleurs censée figurer dans les contrats que signent les réparateurs avec les compagnies et mutuelles d’assurance ou leurs plateformes.

Mais ces conventions commerciales contiennent aussi, souvent, des “obligations d’approvisionnement”, encourageant les carrossiers “agrés” à se fournir en pièces, produits, peinture et consommables auprès de fournisseurs choisis par ces mêmes donneurs d’ordre. Du moins, s’ils veulent rester classés “niveau 1” et continuer de se voir adresser le même nombre d’assurés accidentés... Alors qu’au regard de la loi, “agrés” ou non, les réparateurs, ont parfaitement le droit de recourir au fournisseur de leur choix.

Pour la FFC, Covea va trop loin

Ces obligations d’approvisionnement, la Fédération française de la carrosserie (FFC) les déplore dans un article paru sur son site internet le [16 janvier](#) dernier. « *Un nouveau pas vient même d’être franchi*

récemment par Covea AIS, qui a annoncé le changement du fournisseur de peinture initialement référencé et par conséquent, demande ainsi la bascule vers la nouvelle marque de peinture, dans tous les ateliers de réparation agréés niveau 1 ! », s’insurge l’organisation professionnelle dans le texte. A défaut, donc, les ateliers “agréés niveau 1” pourraient sans doute se voir rétrogradés, et recevoir par voie de conséquence moins de volumes de véhicules à réparer de la part de leur donneur d’ordre.

« Présentés au départ comme une simple préconisation destinée à permettre aux réparateurs d’optimiser leurs achats, chacun restant libre de ses choix en fonction de ses propres spécificités, les accords de référencement sont ensuite devenus (verbalement) "fortement conseillés" », précise le syndicat de carrossiers, ce qui aurait progressivement *« rompu la relation de proximité qui existait avec les distributeurs de peinture et de pièces détachées »,* selon la FFC.

Les carrossiers non “agréés” gagnants ?

Selon l’organisation professionnelle, toujours, de telles pratiques auraient pour effet de perturber la compétitivité des réparateurs “agréés” par rapport à ceux non “agréés” ; à contre-courant des prétentions des conventions commerciales, censées apporter un avantage en termes de volumes traités. Pourquoi ? Parce que, *« d’autre part, en guise de meilleur prix, on a pu constater que les nouveaux distributeurs référencés en ont plutôt profité pour augmenter les prix de vente aux réparateurs agréés, de manière à pouvoir reverser les confortables royalties promises à l’assureur (jusqu’à 25%) en contrepartie du référencement par ces derniers »,* déplore la FFC.

Résultat, d’après le syndicat : *« de cela, résulte la situation ubuesque selon laquelle le carrossier non agréé, libre de toute contrainte venant de l’extérieur, est désormais en capacité d’acheter à meilleur prix que le réparateur agréé ! »* D’autant que de telles obligations peuvent occasionner des surcoûts. *« D’une part, certains réparateurs se trouvent encore à devoir honorer les engagements commerciaux passés avec leur fournisseur initial. Et d’autre part, il va de soi que le changement de marque de peinture dans un atelier de réparation nécessite de surcroît, une mise à niveau technique et la formation du personnel ainsi qu’une période d’adaptation de 6 mois en moyenne, perturbant la productivité et la rentabilité des ateliers »,* souligne la FFC.

L’organisation syndicale encourage donc ses adhérents carrossiers “agréés” à ne pas suivre aveuglément ce type d’obligation... Ou, plutôt, à ne suivre qu’à certaines conditions car, dans le cas où la clause volumétrique ne serait pas respectée par le donneur d’ordres, notamment. *« En aucun cas, les assureurs et leurs plateformes de gestion des sinistres, ne peuvent conditionner l’apport d’un volume d’affaires en imposant aux réparateurs agréés, d’accepter de recourir majoritairement aux seuls fournisseurs qu’ils désignent pour les achats des fournitures. »* Et la FFC d’inviter ses adhérents à solliciter les conseils de ses experts en cas de doute ou de recours.