

ÉCHANGE STANDARD

Un marché dans l'air du temps

Depuis l'entrée en vigueur du décret n° 2016-703 du 30 mai 2016, autrement appelé « décret PIEC », l'échange standard bénéficie d'une nouvelle lumière (lire ci-dessous). Pourtant, le marché

est ancien et plus de 300 entreprises pratiquent la "remanufacturing" de pièces dans l'Hexagone. Malgré cela, les 5 % de PIEC écoulées en France font pâle figure par rapport aux 15 % du marché américain. « En 2017, le marché de la PIEC pesait 300M€, soit 2% de celui de la rechange : aujourd'hui, il a probablement triplé », estime Frédéric Ferrari, directeur commercial France d'Asysum, société espagnole spécialisée dans le "reman". « On peut estimer que 3 à 4% des pièces mécaniques vendues en France aujourd'hui sont remanufacturées. Mais tout existe ici pour que la mutation du marché s'opère », affirme Julien Dubois, directeur général associé de LRPI Remanufacturing et co-créateur de l'association France Auto Reman, qui fédère des acteurs majeurs du secteur (DPAN, Depa ou encore Faral). La chance de l'échange standard ? Être dans l'air du temps : les automobilistes sont eux-mêmes attentifs au côté « vert »

des produits qu'ils consomment, et si ceux-ci s'avèrent également moins coûteux, tant mieux.

Solution « éconologique »
Car les économies promises par le "remanufacturing" sont substantielles. « L'écart tarifaire avec la pièce neuve est de l'ordre de 40 à 60%, mais il est compliqué de dégager une moyenne définitive », reconnaît Éric Coquet, directeur général de Vege France. Des ordres de grandeur qui varient d'une pièce à l'autre (lire ci-dessous), mais qui font du "reman" le choix numéro un pour plusieurs familles de pièces, au-delà des moteurs et des boîtes de vitesses, depuis longtemps leader des PIEC. « 70% des turbos vendus en France sont remanufacturés, en échange standard ou en échange-réparation », détaille Guillaume Denormandie, directeur produits et marketing de MS Motorservice France, dont la filiale Intec remanufacture turbos et vannes EGR. « Les em-



L'écrasante majorité des moteurs sont vendus sous forme de PIEC, "reman" ou d'occasion, mais toujours reconditionnés.

brayages pèsent environ 64% des ventes », poursuit Marina Álvarez, responsable du marché France pour l'équipementier espagnol Lizarte. « Les injecteurs sont à 60% vendus "reman" et

les étriers de frein, à 80% », ajoute E. Coquet. Et d'autres pièces commencent à s'imposer (lire ci-dessous). ●

Dossier réalisé par r.thirion@zepros.fr

CHIFFRES

- 5 % de PIEC vendues en France*
- 300 entreprises de "remanufacturing"***
- 30 à 50 % d'économie moyenne en échange standard*
- 1700 centres VHU produisent de la PRE dans l'Hexagone**
- La PRE = 3 % des pièces payées par les assureurs en 2020***
- Jusqu'à 70 % d'économie en moyenne sur la PRE
- 450 M€ de CA PRE vs. 14 Mds € de CA pièces au total

* Chiffres France Auto Reman
** Chiffres Ademe
*** Statistiques SRA

PRODUITS

Une pertinence à géométrie variable

Échange standard et échange réparation peuvent avoir plus de sens pour certaines pièces que pour d'autres. Et à certains moments plutôt qu'à d'autres. Car l'argument prix n'est pas toujours au rendez-vous, surtout face à des offres neuves au positionnement tarifaire agressif, à la provenance souvent « exotique ». Raison pour laquelle la vanne EGR reconditionnée ne « représente que l'épaisseur du trait sur le marché », selon Guillaume Denormandie (MS Motorservice). « Il y a beaucoup de copies chinoises mais des opportunités existent », reconnaît Éric Coquet (Vege). « Il y a également eu une vague de turbos importés, au tarif dépositionné, qui a fait mal au marché voilà quelques années, mais les professionnels en sont revenus », rappelle Frédéric

Ferrari (Asysum). Car lorsque l'avantage tarifaire descend sous les 30%, notamment en période de coûts de transport et de matières premières faibles – tout l'inverse de la situation 2021 – le "reman" peut être attaqué par des offres neuves de moindre qualité.

Vers de nouvelles activités...

« C'est l'une des raisons qui a conduit Faral à céder son activité Turbo en 2019 », rappelle Sébastien Le Rendu, directeur général du fournisseur français. Néanmoins, de nouvelles opportunités naissent. Asysum a ainsi développé le reconditionnement de différentiels depuis trois ans, « avec des tarifs pouvant être 60% moins cher qu'à l'origine », selon F. Ferrari. La course aux moindres émissions a poussé



Le "reman" de boîtes de vitesses automatiques est l'un des leviers de croissance du marché indépendant.

Faral à se projeter vers la transformation de moteurs thermiques en moteurs bioGNV avec son partenaire Lyptech. Enfin, « les nouvelles technologies de réparation sont axées sur les pièces électroniques », souligne Marina Álvarez (Lizarte). ●

LÉGISLATION

Le vrai-faux coup de pouce du décret

Le « décret PIEC » de 2016 impose aux réparateurs de « mettre les consommateurs à même d'opter pour l'utilisation, pour certaines catégories de pièces de rechange, de pièces issues de l'économie circulaire à la place de pièces neuves ». Mais selon Julien Dubois (France Auto Reman), « c'est tout l'art littéraire français qui s'exprime dans ce texte, avec cette obligation non contraignante. Le décret PIEC a poussé la communication sur le sujet. Mais le texte est paru il y a déjà cinq ans et le marché n'est encore qu'à 5%. Et quand cela fera dix ans, il ne sera qu'à 10% ? Il faut aller plus vite. » Sébastien Le Rendu se désole : « Au rythme de 1% par an, on ne sera à la hauteur des espérances que dans quinze

ans. » Le décret limite aussi les PIEC prescriptibles : les organes dits « de sécurité » sont exclus de l'équation. Mais même sans cela, les volumes de pièces remanufacturées ou de réemploi peuvent être multipliés. « Il y a trois leviers : la démarche commerciale des fournisseurs, qui doivent faire valoir un perfectionnisme digne de la première monte ; la confiance des distributeurs et des réparateurs dans l'offre marché ; et la marge permise par la PIEC », insiste Frédéric Ferrari (Asysum). ●



PIÈCES DE RÉEMPLOI

L'optimisme est de mise

Cinq ans après le décret, la pièce de réemploi ne représentait toujours que 3 % des pièces prises en charge par les assureurs en 2020. Pas de quoi alarmer les principaux acteurs du marché. Car toutes les pièces d'occasion ne font pas l'objet d'une indemnisation. «*Beaucoup de chiffres circulent, mais je pense que les PRE pèsent 3,5 à 4 % du volume total de pièces vendues en France. Une progression importante puisqu'elles tendaient vers les 2% en 2016 : le marché a tout de même doublé*», remarque Olivier Cor, directeur des ventes du réseau de centres VHU Indra.

Prime à la carrosserie sur le Web

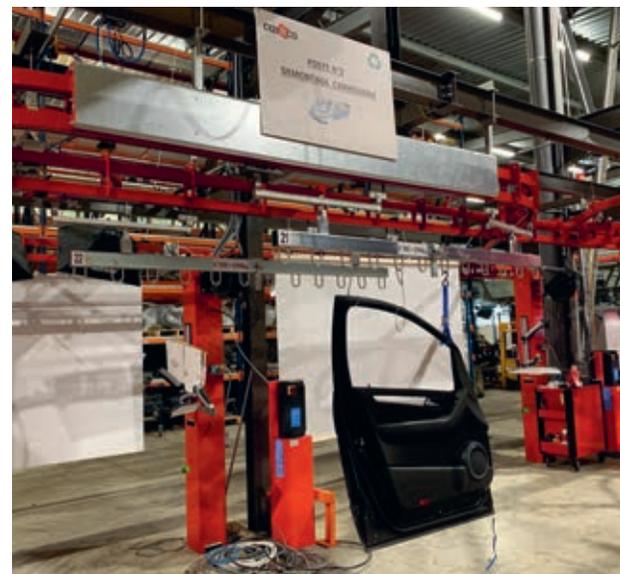
Responsable de PREcis, catalogue et outil de commande en ligne du groupe, il ajoute que «*les nouveaux outils de vente à*

distance ont rendu le commerce de pièces d'occasion plus facile». Traçabilité des pièces et digitalisation ont naturellement boosté la vente de pièces de robe. L'an dernier, O. Cor affirmait que, «*au comptoir, les centres VHU vendent 70% de pièces mécaniques pour 30% de pièces de carrosserie, alors que c'est l'inverse sur PREcis*». Mais il ne s'agit que de volumes. «*Si les pièces de carrosserie "extérieures" représentent 52% de nos ventes, le gros de la valeur est obtenu sur la vente de pièces de grosse mécanique, qui ne pèsent que 5% des volumes écoulés sur nos plateformes*», explique Laurent Assis-Arantes, cofondateur et CEO d'Opisto. Comprendre, par «*grosse mécanique*», les moteurs et boîtes de vitesses. La «*petite mécanique*» (lire ci-dessous), en revanche, pèse 16 % des ventes d'Opisto et les

pièces visibles d'intérieur, 27%. «*Les coûts de réparation en carrosserie poussent davantage de véhicules vers la sortie et nous arrivons donc mieux à sourcer les pièces extérieures les moins choquées, comme les pièces latérales et arrières. En outre, les pièces mécaniques sont plus durables que par le passé, ce qui explique aussi pourquoi la carrosserie progresse dans nos volumes*», relève Didier Richaud, fondateur du réseau Caréco.

Il faut communiquer !

Le stock de PRE augmente avec l'âge des véhicules entrant dans les centres VHU, mais une pièce d'occasion reste recevable assez tôt dans la vie du véhicule, dès cinq à sept ans. Encore faut-il communiquer sur leur disponibilité. «*Le décret PIEC a permis d'attirer davantage l'attention sur la PRE et aujourd'hui, 100%*



À l'image des magasins Caréco, les centres VHU ont augmenté leur surface de stockage pour mieux traiter et accueillir les pièces de carrosserie.

des assureurs poussent dans cette direction, ce qui constitue un gros levier et amène de plus en plus de réparateurs à y recourir. Mais l'obligation d'information du client n'implique aucune contrainte, donc l'effet de loi n'est pas si important», regrette L. Assis-Arantes. «*Il reste beau-*

coup de communication à faire mais il faut que les stocks soient là, que les réparateurs soient prêts à en proposer et que leurs DMS s'adaptent. L'ère de l'écoresponsabilité commence seulement et les clients qui réclament de la PRE seront toujours plus nombreux», ose D. Richaud, optimiste. ●

POTENTIEL

Un portefeuille qui se diversifie



Compteurs et tableaux de bord font partie des éléments électroniques les plus vendus.

Si les pièces de carrosserie trustent le Top 10 des ventes de PRE, la pièce mécanique n'est pas en reste. «*La valeur du marché reste à 60% en faveur des organes mécaniques. Et notre business unit Re-source estime pouvoir tirer entre 300 et 400 pièces sur un même véhicule, même si PREcis limite à environ 150 familles de pièces son catalogue car nous "n'éclatons" pas le moteur en autant de composants qu'il contient*», explique Olivier Cor (Indra). Moteurs, boîtes de vitesses et machines tournantes, en particulier les alternateurs, démarreurs et compresseurs, restent les pièces d'occasion les plus «*évidentes*»

pour le réparateur, compte tenu de leurs prix en neuf. «*L'échange standard challenge la PRE sur les alternateurs et démarreurs*», reconnaît Didier Richaud (Caréco).

L'électronique monte en puissance

Néanmoins, «*de plus en plus de pièces sont informatisées et Opisto en compte 3,5 millions et entre 800 et 1000 étiquetées. Nous sommes en mesure de mieux identifier les pièces attendues par le marché*», témoigne Laurent Assis-Arantes. Parmi elles : les composants électroniques. «*Les BSI* sont de plus en plus démontés car très coûteux neufs. Nous démontons aussi*

les capteurs, caméras et outils d'aide à la conduite, ainsi que les moteurs de frein de stationnement électronique. Et nous commençons même à démonter les batteries de traction des véhicules électriques», détaille D. Richaud. «*Un Lidar d'occasion a de la valeur, mais il faut apprendre à bien le démonter et surtout à le vendre*», reconnaît O. Cor. Que l'on soit centre VHU, distributeur ou réparateur. ●

* Boîtiers de servitude intelligents qui centralisent l'électronique du véhicule.

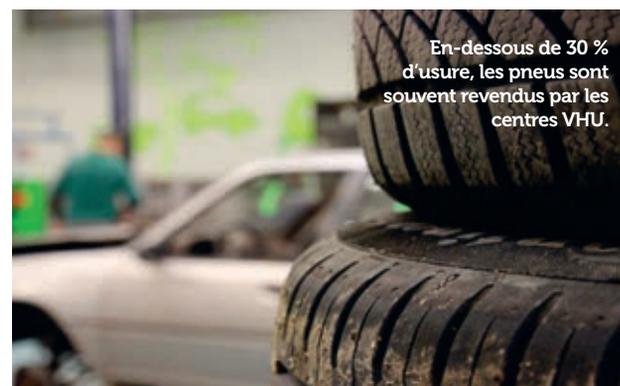
OPPORTUNITÉ

Quid du pneumatique ?

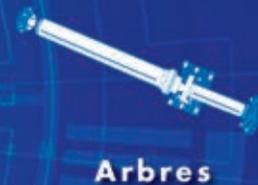
L'économie circulaire a fait son trou depuis longtemps sur le marché du pneu, grâce au rechapage. Mais surtout côté poids lourds. Or, des débouchés existent également en VL. «*L'article 60 de la loi "Agec"* oblige État et collectivités territoriales à se tourner d'abord vers des pneus rechapés pour leurs flottes*», affirme Julien Dubois (France Auto Reman). Compte tenu du nombre de véhicules concernés, l'opportunité est gigantesque pour les spécialistes du rechapage et les distributeurs. Mais, côté particuliers, si le rechapage prendra

sans doute plus de temps à décoller compte tenu de l'offre à bas coût, le pneu d'occasion fait aussi sens. «*C'est surtout une demande de proximité, principalement servie au comptoir, car les contraintes logistiques pèsent trop sur le coût d'expédition*», tempère Laurent Assis-Arantes (Opisto). Mais pour un garage proche d'un centre VHU, l'opportunité est réelle. Si tant est que ledit centre ne dispose pas, lui-même, d'une baie de montage, comme c'est le cas chez Caréco notamment. ●

* Loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire.



En-dessous de 30 % d'usure, les pneus sont souvent revendus par les centres VHU.



QUALITÉ • DISPONIBILITÉ • SERVICE



www.depa.fr



Votre partenaire pièces remanufacturées !



PIECES ISSUES DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

