



# Les défis de la pièce de réemploi

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, tous les réparateurs ont l'obligation de proposer à leurs clients, pour certaines prestations, des pièces issues de l'économie circulaire. En pratique, les ateliers n'ont pas tous encore adopté le réflexe réemploi, se montrant même parfois sceptiques sur l'utilisation de ces pièces. Pour faire tomber ces réticences, la filière recyclage s'organise.

Par **Mohamed Aredjal**

**“F**aire de l'économie circulaire et du recyclage un nouveau modèle économique.” De taille, l'objectif fait partie des promesses de campagne d'Emmanuel Macron, qui a accédé le 14 mai dernier aux plus hautes fonctions de l'État. De bon augure pour les professionnels de la pièce de réemploi qui attendent avec impatience la publication de l'arrêté d'application du décret entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier dernier, dans le cadre de la loi sur la transition énergétique. Ce texte doit préciser les modalités de mise en œuvre de la nouvelle réglementation dans les ateliers. *“Les dernières échéances électorales ont bloqué ce dossier, regrette Loïc Bey-Rozet, directeur général d'Indra. Le gouvernement provisoire formé à l'issue de l'élection présidentielle ne devrait pas traiter le sujet de la PRE avant les prochaines élections législatives. Ça ne devrait pas avancer*

*avant septembre...”*

Si l'ensemble des professionnels de l'entretien et de la réparation sont concernés par cette nouvelle réglementation, l'immobilisme des pouvoirs publics ne les a pas incités à se précipiter sur ce marché émergent. À l'instar du groupe Autodistribution qui ne juge pas nécessaire, pour le moment, de déployer un partenariat national pour son réseau de garages. Président du directoire d'Autodistribution, Stéphane Antiglio s'est dit *“attentif aux évolutions”* tout en estimant que *“le passage de la loi à son application reste très compliqué”*. Laurent Desrouffet, directeur commercial du groupe, ajoute de son



côté : *“À ce stade, nous ne voyons pas le besoin d'avoir un réseau de distributeurs dédiés.”* Dans ce contexte, les ateliers au triangle rouge privilégient aujourd'hui des solutions d'approvisionnement locales, le groupement s'étant fixé pour mission de coordonner ces sources pour aider ses réparateurs en panne d'alternative PRE.

Le premier centre Caréco “Express” vient d'ouvrir près de Montpellier.





### Des réticences dans les ateliers

Le scepticisme du groupe tricolore sur le développement des ventes de pièces d'occasion semble partagé dans les ateliers. Une récente étude réalisée pour le réseau Caréco révèle que 51 % des garages estiment que la législation ne présente aucun intérêt pour eux. Chez les carrossiers, les premiers concernés par cette loi, la méfiance est même de mise à l'égard d'un texte qui pourrait profiter avant tout aux apporteurs d'affaires. La Fédération française de carrosserie (FFC) a d'ailleurs lancé une pétition, en mars dernier, contre ce décret en s'appuyant sur les témoignages de carrossiers nantais regroupés dans le collectif des réparateurs de Loire-Atlantique.

Selon eux, les problèmes autour de la PRE se sont multipliés depuis quelques mois, compliquant leurs relations avec les experts. Notamment, ces derniers imposeraient plus qu'ils ne la conseilleraient la pièce d'occasion, sans tenir compte de sa qualité ni du temps investi pour sa remise en état. Les carrossiers pointent également du doigt des délais de livraison très aléatoires ainsi que l'inflation de ces pièces, dont le coût a grimpé jusqu'à 30 % depuis le 1<sup>er</sup> janvier.

Résultat : nombreux sont les garages qui doutent encore de la bonne application de cette réglementation. Selon le sondage mené pour Caréco, 78 % d'entre eux estiment qu'ils ne pourront proposer une pièce de réemploi que dans moins de 30 % des réparations... Le pessimisme est donc de mise. Seuls 13 % des garages pensent d'ailleurs que la loi contribuera à faire croître leur activité. La FFC a fait savoir qu'elle remonterait ces différents couacs auprès des apporteurs d'affaires, des instances nationales de l'expertise et des ministères concernés, car "ces pratiques, poussées à l'extrême comme c'est actuellement le cas, sont de nature à remettre en cause la sécurité des usagers de la route".

### Les démolisseurs structurent leurs offres

Conscient des réticences auxquelles ils devront faire face, les acteurs de la filière PRE ont entamé, depuis déjà quelques années, une véritable structuration de leurs activités. Les "casses" tradition-

## ZOOM

### Caréco ouvre son premier centre "express"

Caréco veut donner un nouvel élan au développement de son maillage avec l'ouverture, en janvier, de son premier centre "express". Situé dans la zone commerciale de l'Aube Rouge à Castelnau-le-Lez, près de Montpellier, ce nouveau site s'inscrit dans le cadre de la nouvelle politique d'implantation de l'enseigne, qui veut se rapprocher des zones urbaines. Le point de vente bénéficie d'une superficie plus réduite (600 m<sup>2</sup>)

que les centres traditionnels. Avec ses quatre baies de montage et son magasin, il s'adresse à une clientèle mixte, composée de particuliers et de professionnels. Autre particularité de ce Caréco "express" : les clients pourront y retirer et faire monter leurs pièces commandées sur le site internet de l'enseigne. Un service qui confirme la volonté du réseau de s'orienter progressivement vers une stratégie web-to-store.

nelles laissent progressivement la place à de véritables centres de déconstruction organisés et informatisés.

Une évolution confirmée par la start-up ActivCar, qui développe des solutions digitales et e-commerce pour les professionnels du secteur. "Nous avons effectivement de nombreux projets avec des centres VHU qui veulent leur propre plateforme e-commerce tout en étant présents sur des marketplaces, indique François Raffet, directeur général de l'agence. Ce n'était pas la tradition de ces sociétés qui, jusqu'ici, pratiquaient principalement de la vente au comptoir. Ils découvrent aussi en parallèle la complexité de la vente en ligne et les contraintes qu'elle

stocks fait partie des sujets qui mobilisent la filière. L'enjeu est de taille : offrir aux réparateurs et, dans un second temps, au grand public un accès simplifié aux stocks de pièces. Un vaste chantier lancé depuis quelques années chez une majeure partie des centres VHU, et notamment au sein du réseau Indra. Ce dernier dispose depuis quatre ans d'une plateforme e-commerce, baptisée Précis, fédérant un stock d'environ 200 000 pièces de carrosserie. Seul hic : seuls 27 centres, parmi les 350 du réseau, alimentent aujourd'hui ce portail. D'ici à 2020, Indra espère réunir 250 démolisseurs autour de sa plateforme pour un stock de 1,2 million de pièces. Objectif : le cap de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Pour atteindre ses ambitions, Indra, co-détenu par Sita et Renault, s'apprête à élargir le périmètre couvert par Précis en y intégrant la pièce mécanique. "À partir du 1<sup>er</sup> juillet, cette offre sera accessible sur notre plateforme, confirme Loïc Bey-Rozet. C'est un chantier qui a été compliqué à mettre en œuvre, car le référentiel est moins évident à



Loïc Bey-Rozet, directeur général d'Indra.

impose : la livraison, la gestion des retours, la gestion des avis...", observe-t-il.

Dans ce contexte, l'informatisation des



PAO est la première application mobile dédiée à la pièce d'occasion.





Selon une étude réalisée par Francecasse.fr, la Peugeot 206, la Volkswagen Golf 4 et la Peugeot 307 sont les trois véhicules les plus concernés par la recherche de pièces d'occasion.

déterminer compte tenu de la diversité des pièces auxquelles les démolisseurs doivent faire face. [...] L'état des organes mécaniques est plus aléatoire que les éléments de carrosserie. Ils sont rarement dans un état parfait. C'est pourquoi nous avons distingué trois offres dans le stock de Précis : premium, medium et éco." Avec la pièce mécanique, Précis, qui compte 4850 professionnels inscrits, dont environ 850 usagers actifs, espère séduire de nouveaux réparateurs. Dans cette perspective, Indra vient d'ailleurs de nouer un contrat avec le réseau Five Star et ses 500 adhérents. De son côté, le réseau Caréco, avec ses 70 membres, n'est pas en reste et

fourbit aussi ses armes pour faire face au développement annoncé de son marché. Engagé depuis quelques années dans un plan de structuration de ses activités, l'enseigne s'est illustrée, en novembre dernier, avec le lancement de son premier site e-commerce destiné au grand public. Ce portail réunit pour le moment les stocks de la moitié des adhérents du réseau, soit plusieurs milliers de pièces aujourd'hui disponibles et garanties un an. Caréco entend bien étoffer rapidement cette offre pour séduire de nouveaux clients parmi les automobilistes.

Les professionnels n'ont pas été oubliés puisqu'ils bénéficieront également d'une

nouvelle plateforme de commande : Careco-pro.fr. Attendu depuis quelques années, ce site doit permettre aux réparateurs d'accéder, en quelques clics, au stock de pièces du réseau en temps réel. Ces dernières vont bénéficier d'un descriptif détaillé et de multiples photos pour aider les ateliers à se faire une idée plus précise de l'état de chaque produit. Cet outil devrait être présenté officiellement lors du prochain salon Equip Auto, prévu du 17 au 21 octobre.

#### Un sujet très attendu à Equip Auto

Quelques mois après l'entrée en vigueur de la réglementation sur la pièce d'occasion, cette nouvelle édition de la biennale parisienne de l'après-vente automobile promet d'être celle du réemploi. Caréco ne sera pas le seul acteur de la filière VHU présent à la biennale parisienne de l'après-vente automobile puisque le pure player Opisto a aussi prévu d'y exposer ses solutions. L'opérateur présentera notamment la version professionnelle de son site de vente de PRE réservée aux garagistes et carrossiers, Opisto.pro.

Également présent sur le salon, le groupe Alliance Automotive devrait accorder un large espace à son offre autour de la pièce d'occasion. Pas de doute, quelques mois seulement après l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation sur la PRE, cette nouvelle édition d'Equip Auto promet d'être celle du réemploi. ■

## ZOOM

### ActivCar dédie une application à la pièce de réemploi

La pièce de réemploi toujours à portée, c'est possible avec Pièces Autos d'Occasion (PAO) ! Développée par la start-up ActivCar, cette application propose un catalogue d'environ 400 000 pièces et pneus d'occasion issus d'une quarantaine de centres VHU, dont les stocks sont synchronisés en temps réel. "Ces pièces sont sélectionnées à partir un cahier des charges strict. Démontées et expertisées, elles répondent à une identification claire (marque, modèle, version, etc.) avec, si possible, une référence constructeur. Il faut enfin que ces pièces disposent de plusieurs

photos", indique François Raffet, directeur d'ActivCar. À partir de la plaque d'immatriculation, particuliers et professionnels peuvent identifier les pièces d'occasion associées et sélectionner le centre le plus proche. En revanche, l'application ne permet pas de passer commande et finaliser l'achat. "L'application a été conçue, dans un premier temps, pour familiariser le grand public à cette offre, et l'utilisateur est renvoyé vers les sites e-commerce de nos clients. Mais à terme, Pièces Autos d'Occasion a vocation à proposer des fonctionnalités e-commerce", précise François Raffet.