

## CNPA : le Métier Concessionnaire VP en ordre de bataille

jeudi, 18 mai 2017

Réélu pour quatre ans, Christophe Maurel, désormais président du Métier Concessionnaire VP au CNPA, a présenté ce 17 mai son plan d'actions d'ici 2021. Parmi les combats à mener : le rééquilibrage des contrats de concessionnaires, le droit des contrats de réparateurs agréés, la réduction des charges sociales et l'aide à l'achat de VO récents...



*Christophe Maurel et Fabien Bonadéo, respectivement Président et Responsable du Métier Concessionnaire VP au CNPA.*

La branche Concessionnaires VP est morte, vive le Métier Concessionnaire VP ! Ainsi a été rebaptisée l'entité présidée par Christophe Maurel au CNPA, au sein du Pôle Commerce et distribution créé en 2016, qui regroupe également les Métiers Concessionnaires VI, deux-roues et stations-service/lavage. A l'occasion de son premier point presse depuis sa réélection, pour quatre ans contre trois auparavant, Christophe Maurel a d'abord fait un bref bilan de la [mandature écoulée](#).

## **2014-2017 : un goût d'inachevé**

Outre l'éternelle question du statut du distributeur automobile, Christophe Maurel est revenu sur le décret sur les pièces issues de l'économie circulaire, toujours en attente de la publication de son arrêté d'application... qui en est à sa douzième version ! *«En l'état, le décret reste inapplicable car les rédacteurs de l'arrêté, dont le CNPA, ne sont pas d'accord sur les modalités d'application de la loi, rappelle-t-il. Le sourcing des pièces de réemploi, contrairement à celui des pièces d'échange standard, est compliqué, et pour l'instant, la loi nous demande d'assurer 100% d'offre avec 1% de sourcing... Ce n'est pas possible.»* D'autant que les contraintes *«sur le poste de travail et la relation client»* du décret PIEC pèsent lourd, selon Christophe Maurel.

Parmi les autres travaux de la précédente mandature, le président du Métier Concessionnaires VP au CNPA s'est félicité de l'action de l'organisation professionnelle dans le cadre de la délégation du SIV par l'État. *«Nous nous félicitons qu'à la suite de nos travaux avec le ministère de l'Intérieur, l'ouverture du service n'ait été réservée qu'aux métiers de l'auto, souligne Christophe Maurel. Et nous sommes satisfaits qu'il ait été rendu facturable aux professionnels de l'automobile.»* Par ailleurs, dans l'objectif d'amélioration de la qualité de l'air, en amont de la campagne présidentielle, pour laquelle le CNPA a sollicité tous les candidats, Christophe Maurel a rappelé que le syndicat avait suggéré l'idée d'une prime de 1 000 euros ou d'un crédit d'impôt pour l'achat d'un VO plus récent.

## **2017-2021 : le VO au menu du CNPA...**

Cette question du VO reste au programme des chantiers pour la nouvelle mandature. De manière très discutée, Christophe Maurel a déploré que *«depuis une décennie, l'État a pris le parti d'exclure les professionnels d'une part du marché en favorisant les échanges entre particuliers, [encourageant] la multiplication des sites de vente en ligne, faisant aussi le lit d'un commerce illégal : l'État se prive ainsi de recettes fiscales»*. Une position quelque peu radicale, tant il est difficile de dire que l'État a volontairement encouragé ou non le commerce de VO de particulier à particulier.

Néanmoins, Christophe Maurel a rappelé que les 2/3 des 5,6 millions de VO vendus chaque année échappent aux professionnels. *«Nous estimons, de plus, à 2 millions les transactions qui se font sans changement de carte grise»*, ajoute-t-il. C'est pourquoi le CNPA entend porter de nouveau cette idée de crédit d'impôt pour aider à l'acquisition d'un VO plus récent, *«qui aurait un effet vertueux sur le parc automobile, rendu plus écologique»*. *«Avec le plan d'action que nous proposons, le parc peut être rajeuni rapidement»*, justifie Christophe Maurel.

## **...et surtout les contrats de concessionnaires !**

Bien sûr, le chantier numéro 1 du Métier Concessionnaire VP reste le rééquilibrage des contrats de concessionnaires. Ainsi, la commission «Business Model» du CNPA a convenu de défendre des positions fermes face à un cadre européen plus favorable aux constructeurs qu'aux distributeurs dans les résiliations de contrats. *«Nous voulons intégrer dans les contrats un droit de préemption au concédant aligné à la valeur marché ou à la meilleure offre faite»*, insiste Christophe Maurel, à la manière de ce qui se pratique dans le milieu de l'assurance, avec les agents généraux. Christophe Maurel entend aussi porter l'effort vers un encadrement des standards de marque, avec notion d'investissement raisonnable et business plan fiable.

Mais aussi consolider les concessionnaires comme pierre angulaire du dispositif de distribution des VN, «à l'heure de la tentation des constructeurs d'opter pour l'omni-canal». Un VN que le Métier Concessionnaire VP entendent voir qualifier précisément dans les contrats des concessionnaires, «entretenant un flou juridique au regard des références européennes». Des références européennes que le CNPA entend également pousser à la modification, en proposant notamment une définition : «la première immatriculation effective déclenche le délai de garantie constructeur et fait perdre au produit contractuel sa qualité de véhicule neuf et en fait un véhicule d'occasion». Le Métier Concessionnaire VP entend également se pencher sur l'insécurité juridique des contrats de réparateurs agréés, trop à la merci, selon le CNPA, des constructeurs.

Parmi les autres points essentiels du plan d'action fixé, le CNPA compte maintenir un lobbying pour la réduction des charges sociales, au moins équivalente à celle du CICE (crédit d'impôt compétitivité), représentant 7% de la masse salariale, et qui devrait prochainement disparaître. L'apprentissage a également été mis au premier plan : le CNPA entend «s'engager à favoriser l'apprentissage en contrepartie de la réduction de son coût», et faire doubler le nombre d'apprentis.

---

© Apres-Vente-Auto.com

**Reproduction interdite**