



## Obligation des assureurs d'intégrer de véritables clauses volumétriques dans les conventions : la CEPC donne raison aux réparateurs !

*Les organisations professionnelles de réparateurs (CNPA, FNAA et FFC) ont fait valoir depuis de nombreuses années l'obligation de faire appliquer une disposition légale prévue dans le Code de commerce : tout acheteur de prestations auprès d'un professionnel doit s'engager par écrit en amont sur un volume d'achat proportionné aux remises concédées.*

Une clause avait été intégrée dans la charte signée le 20 mai 2008 avec les assureurs sous l'égide de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC).

Cependant, dans les conventions comme dans les faits, les assureurs n'ont pas respecté cette obligation légale, au prétexte, selon eux, qu'il ne leur était pas possible de prévoir a priori le volume d'affaires qui pouvait être apporté aux réparateurs agréés, puis au nouveau motif que les dispositions du Code de commerce ne leur étaient pas applicables.

### DES ACTIONS CONCRETES

Les organisations professionnelles se sont efforcées d'être constructives, en fournissant aux assureurs un mode opératoire facilitant l'intégration dans les conventions d'agrément d'une clause volumétrique formelle.

Force a été de constater l'absence d'évolution des contrats, déséquilibrant significativement la relation économique entre les parties. Face à cette impasse, la CEPC a été saisie par le CNPA sur cette question essentielle en janvier 2015.

### REPONSE DE LA CEPC

Sur rapport de la DGCCRF, la CEPC a apporté à l'unanimité de ses membres le 14 janvier dernier, une réponse très favorable, puisqu'elle a indiqué, d'une part, que l'article de loi s'applique « aux sociétés anonymes d'assurance, aux sociétés d'assurance mutuelles régies par le Code des assurances et aux plateformes de gestion de sinistre ».

D'autre part, l'administration a considéré que l'obtention par les assureurs d'une remise sur les tarifs des réparateurs comme une condition préalable aux commandes de prestations de réparation, sans engagement écrit sur un volume d'achat prévisionnel proportionné, engage leur responsabilité. Ils peuvent ainsi, en cas de contentieux, être condamnés à verser des dommages et intérêts aux réparateurs concernés.

Enfin, la DGCCRF a suggéré de « *substituer aux remises sur les tarifs des réparateurs des remises conditionnelles ou des ristournes de fin d'année calculées sur le chiffre d'affaires réalisé.* »

Les conditions générales de vente sont le socle unique de la négociation commerciale. C'est donc à partir des tarifs et conditions du réparateur, c'est-à-dire sans tenir compte des avantages et remises consenties aux assureurs que, préalablement à la conclusion du contrat, cette négociation doit débiter.

#### **PROCHAINE ETAPE**

L'avis de la CEPC est à présent officiel.

Cette reconnaissance par les pouvoirs publics constitue évidemment une avancée majeure pour la Profession, lui permettant de corriger de manière concrète les déséquilibres économiques constatés depuis de trop nombreuses années.

Les assureurs devront en effet rapidement faire évoluer leurs conventions, ce qui rétablira le droit des réparateurs à une meilleure visibilité de leurs accords économiques. Ces derniers s'engageront désormais avec les assureurs en toute connaissance de cause.

---

#### **A propos du CNPA :**

Le Conseil National des Professions de l'Automobile représente la 5<sup>ème</sup> branche économique de France avec 110 000 entreprises de proximité et 405 000 emplois non délocalisables. Le CNPA défend l'intérêt général des services de l'automobile en développant une dynamique de filière et en mettant en place une prospective sur des sujets tels que l'activité économique, l'emploi, la mobilité ou l'économie circulaire. [www.cnpa.fr](http://www.cnpa.fr)

#### **A propos de la FFC :**

La Fédération Française de Carrosserie Industries et Services, fédère l'ensemble des branches de la profession, Constructeurs, Réparateurs et Équipementiers. À ce titre, elle garantit la protection des intérêts de ses adhérents et la reconnaissance du métier de carrossier à travers trois missions essentielles : Représenter les constructeurs, réparateurs et équipementiers auprès des pouvoirs publics, des institutionnels et de toutes les instances professionnelles et patronales, Informer, conseiller, soutenir, et servir les professionnels de la carrosserie ; Enfin, promouvoir et former les professionnels de la carrosserie d'aujourd'hui et de demain. [www.ffc-carrosserie.org](http://www.ffc-carrosserie.org)

#### **A propos de la FNAA :**

Créée en 1921, la FNAA est une organisation professionnelle représentative des entreprises du commerce et de la réparation automobile, motocycles et services associés. Elle représente les intérêts des artisans auprès des pouvoirs publics nationaux et européens, des instances de la branche des services de l'automobile et des différents organismes intéressant la profession. Elle accompagne tout particulièrement les petites structures dans leur activité. [www.fnaa.fr](http://www.fnaa.fr)