

AU CHEVET DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE, TOUJOURS LES MEMES REMEDES :

MOINS DE CONTRAINTES, PLUS D'ARGENT

1 - Les constructeurs seraient exposés à une menace existentielle.....	2
2 - Les subventions aux constructeurs chinois créeraient une concurrence déloyale.....	3
3 - Le marché serait impacté par la concurrence chinoise.....	5
4 - Le repli du marché est d'abord la conséquence de l'augmentation des prix.....	6
5 - Le phénomène accru par le changement de modèle économique des constructeurs..	8
6 - Ce changement contrevient aux règles de concurrence.....	11
7 - Le nouveau modèle tend à l'exploitation du consommateur.....	13
8 - Le projet de la Commission tend à l'exploitation du contribuable.....	14

Le 5 Mars 2025, la Commission européenne a exprimé son intention d'instaurer un Dialogue Stratégique avec les constructeurs européens d'automobiles d'apporter, en vue de définir un Plan d'Action destiné à renforcer leur compétitivité sur le marché mondial¹.

Il s'agit essentiellement d'alléger les contraintes qui pèsent sur l'activité des constructeurs et de soutenir leur activité par le fléchage d'argent public.

La mesure, annoncée par la Présidente de la Commission européenne elle-même, s'appuie sur plusieurs justifications.

1 - Les constructeurs seraient exposés à une menace existentielle

Lors d'un entretien accordé à l'Agence France Presse, le Vice-Président de la Commission européenne a déclaré que l'industrie européenne était "en danger de mort"².

En l'espace de neuf ans (2014/2023) et en dépit de décrochages ponctuels lors de la crise financière de 2018 et de la pandémie de covid en 2020, le résultat d'exploitation de l'ensemble des constructeurs historiques³ a augmenté de 128 %⁴.

Le cabinet Ernst & Young a commenté l'exercice 2023 de la façon suivante :

*"L'année dernière, les 16 grands constructeurs automobiles du monde ont encore **battu des records de chiffre d'affaires et de bénéfices**, grâce aux prix élevés des voitures neuves et à une augmentation de 7 % des ventes. Le chiffre d'affaires global a augmenté de 14 %, pour atteindre 2.050 milliards d'euros, et le bénéfice a suivi avec une hausse de 15 %, s'élevant à 176 milliards d'euros. La marge qui s'élève à 8,6 % est légèrement supérieure à celle de l'année précédente (8,5 %)"⁵.*

Jusqu'à l'année dernière, les constructeurs étaient en état, non seulement de distribuer des dividendes massifs, mais de racheter leurs actions.

¹ Communiqué de presse de la Commission, 30 Janvier 2025, *President von der Leyen launches Strategic Dialogue on the Future of the Automotive Industry and announces Action Plan* ; Commission, 5 Mars 2025, *Questions and answers on the Commission unveiling the Action Plan to drive innovation, sustainability, and competitiveness in the automotive sector* ; Communiqué de presse de la Commission, 5 Mars 2025, *Commission boosts European automotive industry's global Competitiveness*.

² Le Monde/AFP, 5 Mars 2025 : L'Union européenne dévoile son plan pour relancer une industrie automobile « en danger de mort », selon Stéphane Séjourné.

³ Europe, USA, Japon, Corée.

⁴ Ernst & Young, Les plus grands constructeurs automobiles mondiaux, Analyse des principaux indicateurs financiers, Janvier - Décembre 2023.

⁵ Ernst & Young, 25 Avril 2024, Des marges records pour les groupes automobiles en 2023 - mais un ralentissement à venir ?

"(...) nous avons augmenté nos prix de 25 % en deux ans et demi. Renault est devenu une machine à faire du cash (...)"⁶.

En 2024, dans un contexte économique plus difficile, justifiant parfois l'annonce de restructurations douloureuses, les résultats des constructeurs se sont néanmoins maintenus à des niveaux élevés⁷.

En %	Renault	Stellantis	Volkswagen	Mercedes	Bmw
Résultat d'exploitation	7,6	5,5	5,6*	8,1	6,5*

* anticipation.

Les distributions de dividendes annoncées ne semblent pas cohérentes avec la prétention selon laquelle ces constructeurs seraient menacés de mort.

2 - Les subventions accordées aux constructeurs chinois créeraient une concurrence déloyale

Les constructeurs seraient exposés à une offre chinoise déloyale, dans la mesure où elle serait subventionnée par de l'argent public.

"The EU is not a naive trader. While we pride ourselves on maintaining an open economy, we remain vigilant against any attempts to exploit this openness. Clear limits need to be set against uncompetitive practices. The EU stands ready to act to level the playing field and protect the EU market and the EU economic security when needed"⁸.

"The Commission imposed countervailing duties against Chinese electric vehicle imports to address unfair trading practices and remains ready to launch an anti-circumvention investigation if it receives

⁶ Les Echos, 16 Février 2023, "Luca de Meo : Renault est devenu une machine à faire du cash" ; Les Echos, 16 Février 2023, "Renault poursuit son redressement malgré les pertes liées à la Russie" ; Communiqué de presse Stellantis, 22 Février 2023, "Stellantis génère des résultats record pour l'année 2022" ; Communiqué de presse Stellantis, 22 Février 2023, "Stellantis approuve un programme de rachat d'actions" ; Les Echos, 22 Février 2023, "Stellantis se hisse au sommet de l'industrie automobile mondiale" ; Communiqué de presse Renault Group, 16 Février 2023, "Renault Group continue sa forte progression : profitabilité doublée, free cash-flow record, retour du dividende et nouvelle amélioration de la performance pour 2023" ; Communiqué de presse Renault Group, 14 Novembre 2022, "Mise en œuvre d'un programme de rachat d'actions propres".

⁷ Communiqué Renault, 20 Février 2025 : Résultats 2024 : Forte croissance, résultat opérationnel et position nette financière records - Résultats au-dessus des perspectives financières ; Communiqué Stellantis, 26 Février 2025 : Stellantis annonce des résultats pour l'année 2024 conformes aux prévisions financières actualisées ; Communiqué Volkswagen Group, 27 Septembre 2024 : Volkswagen AG updates its forecast for the 2024 financial year ; Mercedes-Benz Group Annual Results conference, 20 Février 2025 ; communiqué Bmw Group, 28 Janvier 2025 : Pre-close call to 31 December 2024.

⁸ Commission, 5 Mars 2025, Questions and answers on the Commission unveiling the Action Plan to drive innovation, sustainability, and competitiveness in the automotive sector.

*sufficient evidence of circumventing practices undermining the effectiveness of the measure*⁹.

La procédure antisubventions mise en œuvre par la Commission en Octobre 2024¹⁰ est définie par un règlement de 2016¹¹, qui transpose en droit communautaire l'accord sur les subventions de l'Organisation Mondiale du Commerce¹².

Ce dispositif permet à la Commission d'imposer un droit compensateur, qui s'ajoute au droit de douane, sur le seul constat de l'existence de subventions préjudiciables.

A aucun moment la Commission n'est requise de comparer les subventions allouées aux constructeurs en Chine, à celles allouées aux constructeurs en Europe.

Car ou l'oublie sans doute, mais l'industrie européenne est également subventionnée dans une mesure importante¹³.

En France, ces subventions prennent notamment la forme¹⁴ :

- de réductions d'impôts : Crédit d'Impôt Recherche (CIR), Crédit d'Impôt Compétitivité et Emploi (CICE), réduction de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE), réduction de la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE), réduction de la Cotisation Economique Territoriale (CET) ;

- d'aides et prêts alloués par le Fonds Avenir Automobile (FAA), le Fonds d'Accompagnement des Salariés de la Filière Automobile, le programme AMI CORAM, la Banque Publique d'Investissement (BPI France), le Fonds de Modernisation des Equipementiers Automobiles Rang 2 (FMEA Rang 2), le programme Advenir ; le programme Alliance Européenne pour les Batteries (EBA 250) ;

- d'aides à l'achat : prime à la conversion, bonus automobile, leasing social, prêt à taux zéro pour l'acquisition d'un véhicule peu polluant

⁹ Communication de la Commission, 5 Mars 2025, Industrial Action Plan for the European automotive sector, p. 17.

¹⁰ Règlement (UE) 2024/2754 du 29 Octobre 2024 instituant un droit compensateur définitif sur les importations de véhicules électriques à batterie neufs destinés au transport de personnes originaires de la République populaire de Chine, JOUE L 2024/2754 du 29 Octobre 2024, art. 1^{er}.

¹¹ Règlement (UE) 2016/1037 du 8 Juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de subventions de la part de pays non-membres de l'Union européenne, JOUE L 176/55 du 30 Juin 2016.

¹² Décision du 22 Décembre 1994 relative à la conclusion au nom de la Communauté européenne, pour ce qui concerne les matières relevant de ses compétences, des accords des négociations multilatérales du cycle de l'Uruguay, JOCE L 336/1 du 23 Décembre 1994.

¹³ ACEA, Tax benefits and incentives Electric cars | 27 EU member states (2024).

¹⁴ CCFA, L'industrie automobile française, analyse et statistiques, éd. 2024.

dans les ZFE, crédit d'impôt pour l'achat d'une borne de recharge, aides régionales (Eco-Chèque Mobilité et autres), départementales et municipales, aides au financement aménagées par la Caisse d'Allocations Familiales et le Fonds d'Action Social du Travail Temporaire et enfin, Certificats d'économies d'énergie (CEE).

Il faut probablement y ajouter les subventions accordées sous la forme de financements préférentiels, prises de participations de l'Etat, fourniture de biens, de services et de droits fonciers à des conditions dérogatoires, fournitures de garanties et contre-garanties.

3 - Le marché serait impacté par la concurrence chinoise

Les immatriculations en Europe n'ont pas retrouvé leur volume d'avant Covid et ont diminué de plus de 25 %.

Immatriculations VP Europe 27 (source : Acea)							
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
15.158.874	15.159.336	12.667.999	9.656.242	9.317.782	8.802.658	10.548.165	10.632.381

Dès le mois de Septembre 2023, la Présidence de la Commission a incriminé la concurrence chinoise : "(...) *global markets are now flooded with cheaper Chinese electric cars*"¹⁵.

Le Commissaire européen aux Transports annonce un plan d'action pour la fin du mois de Mars 2025, intitulé "*Supporting European automotive sector to meet EU green transition goals in global competition*".

Il résume la situation de la façon suivante : "*The demand in the EU is falling. There is unfair competition in the form of heavy subsidies and massive overcapacity in China. And while we have been the leader in technology in the automotive industry, we are not winning the race on batteries, microelectronics or software. The consequences are well known: Production volumes are below compared to the pre-COVID period, suppliers are under pressure to cut costs, factories are closing, and thousands of jobs are at stake along the value chain*"¹⁶.

Peut-être mélange-t-on les choux et les carottes.

En 2023 et 2024, les importations chinoises ont représenté entre 1 et 2 % du volume totale des immatriculations européennes.

Contrairement à l'information relayée par les pouvoirs publics et les médias, les importations chinoises ne sont donc pas la cause des difficultés rencontrées

¹⁵ Speech du 13 Septembre 2023: *State of the Union Address by President von der Leyen*.

¹⁶https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/speech_25_348/S_PEECH_25_348_EN.pdf

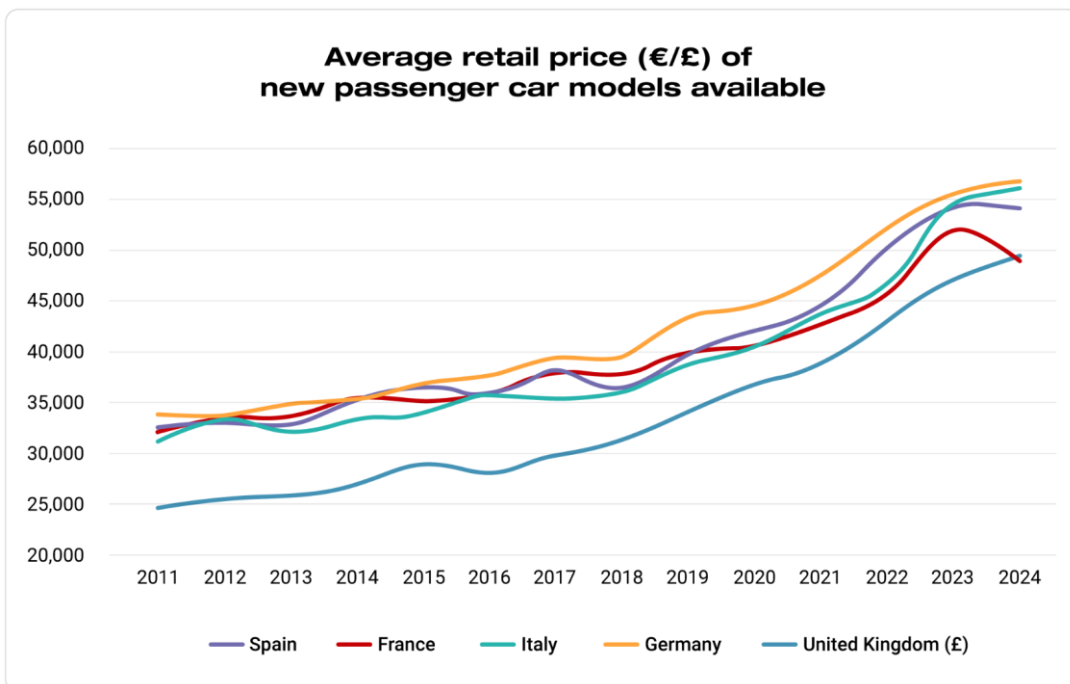
par les constructeurs européens sur leur marché.

4 - Le repli du marché est d'abord la conséquence de l'augmentation des prix

Les causes les plus aisément identifiées sont conjoncturelles (pandémie de Covid, pénurie de composants...) et structurelles (faible adhésion à la motorisation électrique, contraintes croissantes sur la circulation automobile et désintérêt des populations urbaines pour ce mode de transport, en particulier les jeunes générations...).

Mais la première de ces causes est incontestablement l'augmentation du prix d'achat et d'utilisation des voitures.

Jato Dynamics a constaté une augmentation du prix moyen des véhicules neufs de 45 % entre 2019 et 2024¹⁷, qui représente près du double de l'inflation.



Source: JATO Dynamics

Profitant du repli des consommateurs sur les modèles les plus abordables, Renault a augmenté le prix de son modèle Dacia Sandero de près de 50 % entre 2020 et 2024¹⁸.

Le prix des véhicules en Europe est anormalement élevé et supérieur de 50 à

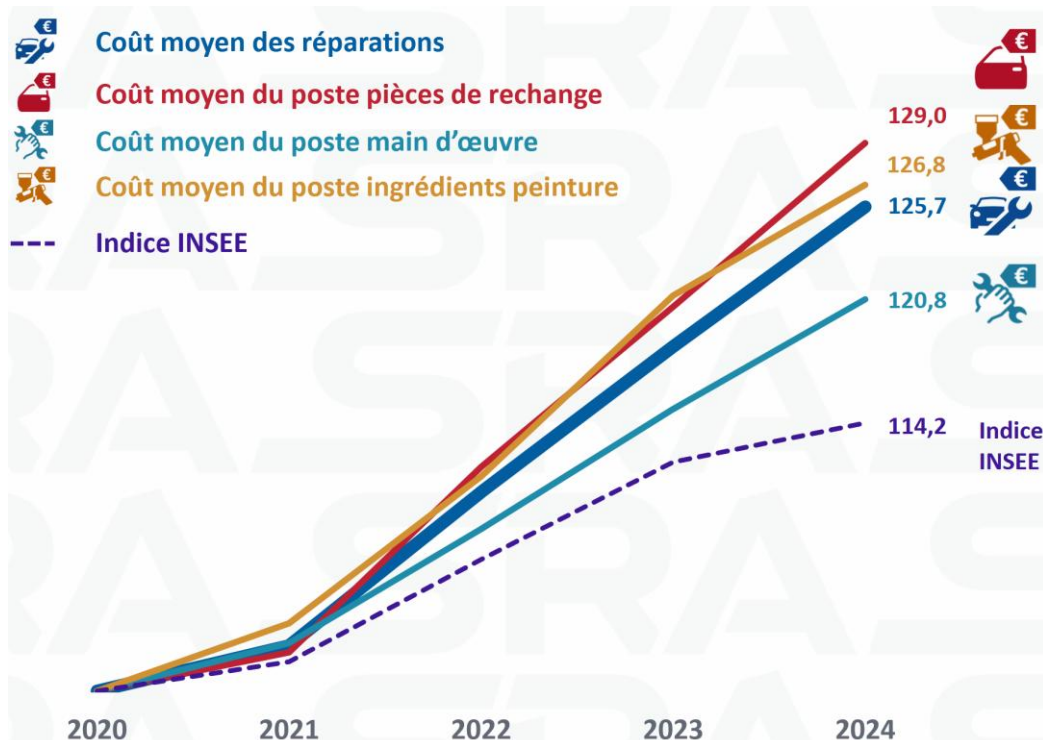
¹⁷ Jato Dynamics, 2024, *Rising car prices and their impact on Europe's automotive industry*.

¹⁸ Auto Plus du 15 Janvier 2025, Dacia Sandero : la voiture neuve la moins chère continue d'augmenter ses prix.

150 % au prix des véhicules en Chine¹⁹, ce qui contribue évidemment à l'attractivité du marché européen.

De la même manière, le prix des pièces de rechange a augmenté de 29 % depuis 2020²⁰.

Certains constructeurs ont déployé des algorithmes spécifiquement développés pour augmenter le prix des pièces captives²¹.



Source SRA.

Un lien de cause à effet peut probablement être établi entre l'augmentation du prix des véhicules et la baisse des ventes évoquée plus haut.

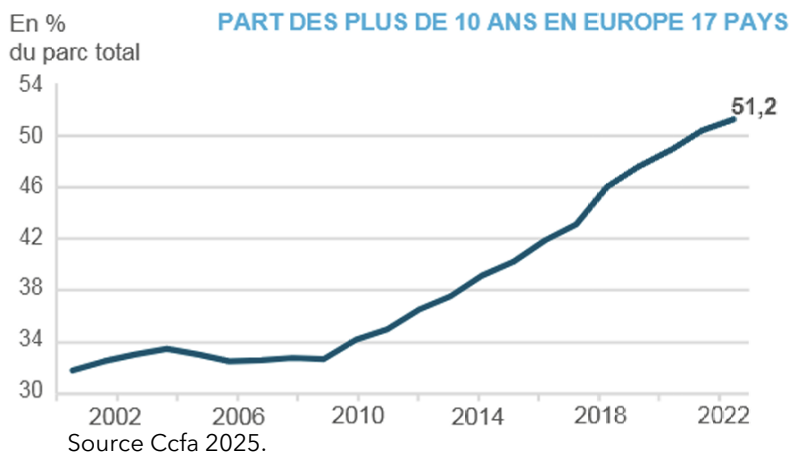
Les données relatives au vieillissement du parc roulant confirment que nombre de consommateurs renoncent au renouvellement de leur voiture²².

¹⁹ Numerama du 17 Octobre 2023, Ces voitures électriques sont deux fois plus chères en France qu'en Chine.

²⁰ SRA Data Analytics, Observatoire annuel auto 2024 sinistres collision.

²¹ Cour d'appel de Paris, 12 Octobre 2024, Syrus, c/ Accenture, Renault, Psa ; Médiapart, 31 Mai 2018, Renault et PSA ont gonflé en secret la facture de leurs clients de 1,5 milliards ; Médiapart, 1^{er} Juin 2018, Automobile le scandale des pièces détachées gagne le monde ; Médiapart, 22 Février 2019, La Commission européenne a ouvert une enquête sur le scandale des pièces détachées automobiles.

²² L'Argus, 6 Février 2025, Bilan contrôle technique 2024. Un parc vieillissant mais un taux de contre-visites stable ; ACEA, *The Automobile Industry - Pocket Guide 2024/2025* ; CCFA, *L'industrie automobile française - Analyse et statistiques 2024*.



Cette augmentation, qui procède évidemment de plusieurs facteurs, est en particulier la conséquence de la renonciation collective des constructeurs à continuer de produire les véhicules les plus accessibles (Peugeot 107, 108, Citroën C1, Renault Twingo, Ford Fiesta...), pour concentrer leur production sur des modèles plus onéreux et plus rentables.

Elle est également la conséquence d'un changement du modèle économique des constructeurs.

5 - Le changement de modèle économique des constructeurs

5.1 - Traditionnellement, les constructeurs écoulent leur production par la vente des véhicules aux distributeurs agréés et aux sociétés de location, retirant une marge commerciale de cette opération.

En 2016, Stellantis a fait part de son intention de passer d'une rentabilité moyenne de 1 % à une rentabilité de 6 % en 2021²³.

En 2022, Stellantis a relevé son ambition et annoncé poursuivre l'objectif de doubler ses profits, pour maintenir une rentabilité "**à deux chiffres**" jusqu'en 2030²⁴.

Comment ?

En maintenant chaque voiture dans l'écosystème du constructeur pendant toute sa durée de vie : "*From cradle to cradle*"²⁵.

Le véhicule est vendu à la captive du constructeur, qui le donne en location au client.

²³ Plan stratégique Stellantis, 5 Avril 2016, *Push to Pass*, p. 7.

²⁴ Plan stratégique Stellantis, 1^{er} Mars 2022, *Dare Forward*, p. 8.

²⁵ Plan stratégique Stellantis, 1^{er} Mars 2022, *Dare Forward*, p. 19.

Le contrat de location est lui-même commercialisé avec un contrat d'assurance/assistance, ainsi qu'un contrat d'entretien/réparation dont l'exécution est sous-traitée au distributeur.

Le distributeur est obligé d'acheter au constructeur la totalité des pièces de rechanges mises en œuvre dans l'exécution des contrats de service.

Au terme du contrat de location, le véhicule est revendu au distributeur, à charge pour lui de le commercialiser au travers d'un nouveau contrat de location/services.

Le procédé est renouvelé aussi longtemps que le véhicule est en état d'être commercialisé, jusqu'à ce qu'il soit recyclé par le constructeur lui-même.

Ainsi, le véhicule devient-il générateur de profits pour le constructeur pendant toute son existence, jusque dans son recyclage, retirés de la vente, du financement, du service après-vente, lequel recouvre le service fourni par le distributeur autant que le négoce des pièces de rechange, ainsi que le négoce des véhicules d'occasion, désormais entrepris sous franchise du constructeur (ex. : les labels Spoticar, ReNew, Toyota Occasion²⁶...).

Dans ce schéma, il n'est plus un seul secteur de l'aval, qui ne soit générateur de marge, ponctuelle ou récurrente, pour le constructeur.

5.2 - Ce nouveau modèle de distribution directe a été effectivement mis en œuvre depuis plusieurs années, par la plupart des constructeurs, son déploiement étant plus ou moins avancé, selon les cas.

Il repose sur l'intervention du distributeur qualité d'agent mandataire du constructeur ou de sa captive.

A l'occasion de son déploiement, les constructeurs se sont appropriés la totalité des fichiers clients de leurs distributeurs, purement et simplement, afin de disposer de l'ensemble des informations relatives à leurs clients et leurs achats.

L'efficacité du modèle repose sur l'instauration d'une obligation générale de non-concurrence : le distributeur ne doit pas être en mesure de proposer les services financiers d'autres établissements que la captive du constructeur et doit faire prévaloir le service après-vente du constructeur sur le sien propre.

A terme et dans l'idéal, le distributeur doit commercialiser 100 % des véhicules au travers de contrats de location assortis de contrats de service.

²⁶ Journal de l'Automobile, 26 Mars 2025, Comment Toyota compte réinventer le VO en concession.

Cette obligation n'est pas expressément stipulée dans le contrat mais s'évince de sa mise en œuvre : le véhicule est vendu au concessionnaire avec une remise sur facture si faible, que la remise client qu'il est obligé de concéder au client compromet la rentabilité de l'opération, laquelle est restaurée par l'octroi d'une prime conditionnée à la commercialisation d'un pack location/services.

Dans certains contrats, le distributeur a l'obligation explicite de commercialiser les véhicules au travers des contrats de location/services présentés par le constructeur et sa captive.

Le constructeur fait parfois pression sur son distributeur, pour le conduire à exploiter ses activités concurrentes dans d'autres structures que celle sous contrat, afin de s'assurer d'une exclusivité effective.

En s'emparant du fichier clients du distributeur, le constructeur est également tenté de le rendre indisponible à toute exploitation concurrente, pendant la durée du contrat et après son expiration.

Enfin, les prix de détail sont directement ou indirectement fixés par le constructeur.

La communication sur le prix n'est jamais plus opérée sur le prix de vente du véhicule, mais sur le montant du loyer, lequel est fonction d'une multitude de paramètres et finalement beaucoup moins lisible, aménageant de nouvelles perspectives d'augmentation.

5.3 - En 2022, certains constructeurs ont annoncé la commercialisation des véhicules neufs dans le cadre de réseaux d'agents.

Ce dispositif s'emboîte avec celui que nous venons de décrire.

Par comparaison avec le contrat de distribution, le contrat d'agent n'apporte pas d'avantage déterminant au constructeur, qui est censé supporter les coûts de distribution et porter le stock.

Certains constructeurs butent sur la complexité de la gestion logistique, administrative et financière de la vente, et sont conduits à renoncer ou à différer l'entrée en vigueur de ces contrats.

Il reste néanmoins probable que ce modèle soit finalement déployé par la plupart, dans la mesure où il est essentiel à l'étanchéité de l'écosystème : le distributeur ne doit pas pouvoir vendre le véhicule neuf, ni à une société de financement concurrente de la captive, ni à un acheteur mandaté par le client.

Chaque véhicule vendu est potentiellement générateur d'une rente à vie.

Dans ces conditions, chaque véhicule compte.

Assez curieusement, ce contrat d'agent a suscité de nombreux commentaires, alors que son impact sur la santé financière des distributeurs semble infiniment moins important que celui du mandat exclusif sur la commercialisation du financement, de l'entretien/réparation et du négoce de pièces de rechange, entré en vigueur sans faire de bruit.

6 - Ce changement contrevient aux règles de concurrence

6.1 - Le nouveau modèle économique des constructeurs tend à leur permettre de fixer les prix de détail, qu'il s'agisse du prix de la location ou du prix de l'entretien.

L'imposition du prix de vente constitue une restriction caractérisée, de nature à retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie²⁷.

C'est une préoccupation très ancienne, qui était habituellement satisfaite par le contrôle étroit de la marge de distribution et qui est aujourd'hui satisfaite par la détermination du prix d'utilisation des voitures.

Cette faculté serait excusable si le constructeur opérait dans le cadre d'un authentique contrat d'agent²⁸, mais à ce stade, cette condition n'est jamais remplie.

6.2 - Le nouveau modèle instaure une obligation de non-concurrence, en ce qu'il compromet la possibilité pour le distributeur de représenter les produits et services d'autres fournisseurs.

Cette obligation de non-concurrence est stipulée pour une durée indéterminée (elle est irréversible, en ce qu'elle emporte un transfert définitif de la clientèle du distributeur), alors que cette clause n'est exemptée que pour une durée de cinq ans²⁹.

Elle produit également ses effets après l'expiration du contrat, alors qu'un tel dispositif n'est pas exempté³⁰.

6.3 - Il instaure également une obligation de non-concurrence, en restreignant la liberté du distributeur d'offrir son propre service après-vente et l'obligeant à promouvoir par préférence celui du constructeur.

²⁷ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 4.a).

²⁸ Lignes directrices sur les restrictions verticales, 30 Juin 2022, § 30.

²⁹ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 5.1.a).

³⁰ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 5.1.b).

Non seulement cette restriction n'est pas exemptée³¹, mais elle constitue une restriction horizontale exposée à la nullité de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

6.4 - Le nouveau modèle emporte un transfert continu des informations confidentielles du distributeur, au nombre desquelles les données relatives aux clients, dans une mesure qui n'est exemptée et peut constituer une restriction horizontale³².

Ce dispositif tend également à l'instauration d'une obligation de non-concurrence, en ce qu'il confisque l'accès aux données personnelles des clients, qui sont l'oxygène indispensable au développement d'activités concurrentes.

6.5 - En ce qu'il oblige le distributeur à lui acheter la totalité des pièces de rechange mises en œuvre dans les contrats de service (dont il conduit à assortir la totalité des contrats de location, qui doivent se substituer à la totalité des ventes), le contrat tend à compromettre la possibilité des distributeurs de se fournir auprès des équipementiers et leurs grossistes.

Ce dispositif, qui ferme aux équipementiers l'accès aux réseaux de réparation agréé, n'est pas exempté³³.

6.6 - L'intégration commerciale (CRM intrusif) et l'interdiction de vendre à des mandataires professionnels compromet les ventes croisées et permet au constructeur d'optimiser sa politique tarifaire à l'échelon national, instaurant à un parfait cloisonnement du Marché unique.

Ce dispositif n'est pas exempté³⁴.

6.7 - Les contrats sont habituellement assortis d'une clause d'*intuitu personae*, qui autorise le constructeur à sélectionner son distributeur de manière discrétionnaire, alors que l'intégration dans le réseau n'est exemptée qu'à la condition d'être opérée sur la base de critères prédéfinis, objectifs et non-discriminatoires³⁵.

Ce dispositif permet au constructeur, en cas de cession, de se substituer au distributeur dans le choix du cessionnaire et la fixation du prix de vente.

³¹ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 2.4.

³² Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 2.5.

³³ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 4.f) ; lignes directrices sur les restrictions verticales, § 18.

³⁴ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 4.c).ii.

³⁵ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 1.1.g) ; CJCE, 25 Octobre 1977, aff. 26-76, Metro c/ Saba.

6.8 - Enfin, il faut encore relever que les constructeurs qui ont conjointement mis en oeuvre ce nouveau modèle, représentent la majorité des immatriculations européennes, de sorte que l'effet cumulatif de réseaux parallèles d'accords similaires pourrait conduire au verrouillage du marché et compromettre l'efficacité du règlement d'exemption³⁶.

En définitive, l'application des règles de la concurrence paraissent avoir été suspendue et le fonctionnement du marché est enrayé : les constructeurs n'obéissent plus à la demande, c'est la demande qui obéit aux constructeurs (ou pas...).

7 - Le nouveau modèle tend à l'exploitation du consommateur

Pour le consommateur, ce nouveau modèle emporte deux conséquences majeures.

La première réside dans l'augmentation du coût d'acquisition et d'usage de la voiture.

Le nouveau modèle n'emporte aucune innovation, ni aucun gain d'efficacité.

Il ne change absolument rien aux structures des opérateurs du marché : le constructeur construit, le banquier finance, le distributeur distribue, le réparateur répare et l'équipementier produit les pièces.

Chacun de ces acteurs doit continuer à percevoir une rémunération suffisante.

Ce qui change, c'est que sur chacune des opérations entreprises par le banquier, le distributeur, le réparateur et l'équipementier, le constructeur percevra désormais une marge, à sa discrétion, qui s'ajoutera aux marges existantes et renchérira le prix de détail.

Le nouveau modèle est par essence inflationniste.

La seconde conséquence réside dans le passage de la propriété à l'usage.

Les éléments de langage, selon lesquels les consommateurs ne souhaiteraient pas la négociation du prix, seraient attachés eu "*parcours sans fil*" et privilégieraient désormais les formules de location à la propriété de leur voiture, ne reposent pas sur des faits objectifs.

La réalité, c'est que l'augmentation du prix compromet l'acquisition et conduit mécaniquement à l'usage (à moins que l'employeur fournisse le véhicule, faisant l'économie d'une augmentation de salaire).

³⁶ Règlement (UE) 2022/720, 10 Mai 2022, art. 6.

Le particulier déterminé à acheter un véhicule, est généralement conduit à reporter son achat sur un véhicule d'occasion, déprécié par un ou deux cycles location.

Ce qui également certain, c'est que l'usage emporte la contractualisation de l'utilisation du véhicule, sur une période plus ou moins longue, en général pluriannuelle, pendant laquelle le client est captif du constructeur.

Dès lors qu'il est entré dans l'écosystème du constructeur, l'utilisateur final est indisponible aux offres concurrentes et à l'approche de l'échéance du contrat, le constructeur est évidemment le mieux placé pour obtenir la reconduction de l'accord expiré, au travers de la fourniture d'un nouveau véhicule.

Ce système, *a fortiori* s'il est collectivement mis en œuvre par l'ensemble des constructeurs, n'est pas seulement restrictif de la concurrence, mais il aménage les conditions d'une **rente** durable au bénéfice des constructeurs, aux dépens des consommateurs et de l'ensemble des autres acteurs de la filière.

A ce stade, il est probable que les constructeurs européens, conscients du désavantage dans la concurrence auquel les a conduit la poursuite d'une stratégie de profit à court terme, aient collectivement adopté une politique qui tend désormais à la réduction drastique des volumes, à l'augmentation vigoureuse de leur marge et au verrouillage de leur marché sur ces bases.

Les conséquences de cette approche sont déjà visibles et résident dans le fait qu'une part croissante de la population européenne perd l'accès à la mobilité routière, telle qu'elle l'a connue jusqu'ici (pour ne rien dire de la destruction d'emplois dans la production et la distribution).

C'est un problème qui n'est plus seulement économique, mais qui revêt désormais un aspect social majeur.

Il se double d'ailleurs, en raison de l'assèchement des revenus de la distribution, d'un recul de la capillarité des réseaux, qui éloigne le service de ses utilisateurs et appauvrit le tissu économique local.

8 - Le projet de la Commission tend à l'exploitation du contribuable

8.1 - Pas de bilan.

Se bornant à l'invocation de menaces réelles ou supposées, la Commission s'est abstenue d'établir aucun bilan et ne semble pas s'intéresser aux causes des difficultés invoquées.

Un examen rétrospectif aurait permis de constater que les constructeurs européens ont résisté à l'injonction qui leur était faite de s'engager dans la

transition énergétique (jusqu'au *dieselgate*), continuant d'exploiter aussi longtemps que possible une technologie qui restait profitable.

On serait alors moins surpris du décrochage technologique observé par comparaison avec des constructeurs étrangers.

Il aurait également conduit à constater que la protection assurée par les pouvoirs publics, les mettant à l'abri de toute critique, est également la cause de la désynchronisation de l'offre et de la demande.

Bref, un examen rétrospectif aurait probablement conduit à davantage de prudence dans la promesse d'un soutien inconditionnel.

8.2 - Moins de contraintes réglementaires.

Le principe de ces mesures très attendues figurait déjà dans les déclarations de campagne de Madame Van de Leyen en 2024 :

"We need to make business easier and faster in Europe.

I will make speed, coherence and simplification key political priorities in everything we do. Each Commissioner will be tasked with focusing on reducing administrative burdens and simplifying implementation: less red tape and reporting, more trust, better enforcement, faster permitting"³⁷.

Le souvenir du *dieselgate* est effacé et la Commission renoue avec la confiance inconditionnelle.

La simplification réglementaire sera détaillée dans le cadre du dialogue à intervenir entre la Commission et les industriels³⁸.

8.3 - Davantage d'argent public.

Les annonces de la Commission³⁹ évoquent la mobilisation d'instruments communautaires :

³⁷ Ursula Van der Leyen, 18 Juillet 2024, *Political Guidelines for the next European Commission 2024–2029*, p. 7.

³⁸ Communiqué de la Commission, 20 Janvier 2025, *Concept Note: Strategic Dialogue on the Future of the European Automotive Industry*.

³⁹ Communiqué de presse de la Commission, 26 Février 2025, *A Clean Industrial Deal for competitiveness and decarbonisation in the EU* ; Commission, 5 Mars 2025, *Questions and answers on the Commission unveiling the Action Plan to drive innovation, sustainability, and competitiveness in the automotive sector* ; Communiqué de presse de la Commission, 5 Mars 2025, *Commission boosts European automotive industry's global Competitiveness* ; Communication de la Commission, 5 Mars 2025, *Industrial Action Plan for the European*

- renforcement du rôle du Fonds pour l'innovation, du Fonds social pour le climat, ainsi que des fonds et programmes (AFIF, Batt4EU, TechEU, Horizon Europe) ;
- création d'une Banque pour la décarbonation industrielle, création de nouveaux instruments financiers par la Banque européenne d'investissement (en particulier pour la fourniture de contre-garanties).

Elles appellent également à l'intervention des Etats membres :

- en simplifiant le contrôle des aides d'Etat et soutenant l'augmentation des subventions ;
- en favorisant la coordination des Etats membres dans le développement de stratégies fiscales d'incitation des consommateurs.

Au total, le programme déroulé par la Commission semble appuyé sur une promesse de subventions supplémentaires, qui reste assez floue et dont la charge devra être répartie sur les contribuables par les Gouvernements des Etats membres, en fonction des marges de manœuvre de chacun.

8.4 - Comme un air de **déjà-vu**.

En 2009, la Commissaire en charge de la concurrence avait fait la déclaration suivante :

"I have not gone into detail about the current crisis today, but you can of course take for granted that we will not use competition policy to put unnecessary barriers in front of efforts to help the industry survive and adapt"⁴⁰.

Dans la foulée, la Commission a purement et simplement supprimé l'encadrement de la distribution, sur une motivation qui est la même exactement que celle qui est présentée aujourd'hui :

"(...) le secteur automobile rencontre actuellement des difficultés imputables à une forte diminution de la demande liée à la crise économique générale, ainsi qu'à une dégradation du climat de confiance dissuadant les consommateurs d'acheter des produits aussi onéreux que des voitures. (...)

Il s'ensuit que la Commission ne devrait pas imposer de contraintes d'ordre réglementaire qui ne soient justifiées par l'objectif consistant à

automotive sector ; Communication de la Commission, 5 Mars 2025, *Decarbonise Corporate Fleets*.

⁴⁰ Neelie KROES, Closing remarks at roundtable to discuss future of the Car Block Exemption, 9 Février 2009, SPEECH/09/45.

protéger la concurrence sur le marché et qui risquent au contraire d'entraver les efforts déployés par le secteur pour améliorer sa compétitivité au niveau mondial"⁴¹.

Le résultat ?

Nous l'avons sous les yeux : les constructeurs sont parvenus à interdire l'émergence de tout modèle alternatif de distribution - alors que ces alternatives, plus efficaces, moins coûteuses, existent - pour verrouiller le marché **aux dépens des consommateurs**.

Ces derniers sont exposés à une double peine : non seulement ils seront conduits à payer plus cher pour l'utilisation d'un véhicule, pour ceux qui pourront se l'offrir, mais ils devront également financer les profits des constructeurs avec leurs impôts, y compris ceux qui ne pourront plus accéder à ce type de mobilité.

L'injonction de la Commission est à cet égard un peu effrayante : il faut dénicher les modèles de taxation les plus ingénieux.

"The Commission will work with all Member States to exchange best practices and lessons learnt on incentives schemes for consumers, including taxation. This will result in a Commission Recommendation, which will also outline potential funding sources that Member States can use to support such incentives"⁴².

8.5 - Toujours pas de politique industrielle.

Le nombre des emplois dans l'industrie automobile en France (constructeurs + équipementiers) ne cesse pas de décroître.



⁴¹ Communication de la Commission, 22 Juillet 2009, Le futur cadre réglementaire concernant la concurrence dans le secteur automobile, § 7, 11.

⁴² Commission, 5 Mars 2025, Questions and answers on the Commission unveiling the Action Plan to drive innovation, sustainability, and competitiveness in the automotive sector.

⁴³ CCFA, L'industrie automobile française, analyse et statistiques, éd. 2024, pp. 28, 88.

Les propositions de soutien formulées par la Commission ne sont assorties d'aucune condition.

Les impôts des citoyens français vont-ils profiter à la création d'emplois en France, ou financer le déploiement d'usines en Afrique du Nord, en Amérique du Sud, aux Etats-Unis ?

Vont-ils servir à éponger des pertes essuyées en Chine ?

Quelles contreparties sont attendues au soutien apporté aux constructeurs ?

Les annonces de la Commission se bornent à des considérations vagues et consensuelles.

"Our mutual aim is a sustainable, competitive, and innovative car industry in Europe that benefits our citizens, our economy, and our environment"⁴⁴.

Dès lors que l'on ne définit aucun objectif précis, on n'attend aucun résultat précis.

En 2002, Mario Monti avait décidé de mettre le consommateur à la place du conducteur⁴⁵, dans l'esprit de discipliner les constructeurs ; en 2025, la Commission leur donne les clefs du camion.

A Paris, le 27 Mars 2025.

⁴⁴ Communiqué de presse de la Commission, 5 Mars 2025, Commission boosts European automotive industry's global Competitiveness.

⁴⁵ Mario Monti, *Who will be in the driver seat?*, SPEECH/00/177.