

REUNION FFC

7 AVRIL 2016

LYON

**STRATEGIE DE MONOPOLISATION DES
PROFITS DANS LA FILIERE CARROSSERIE**

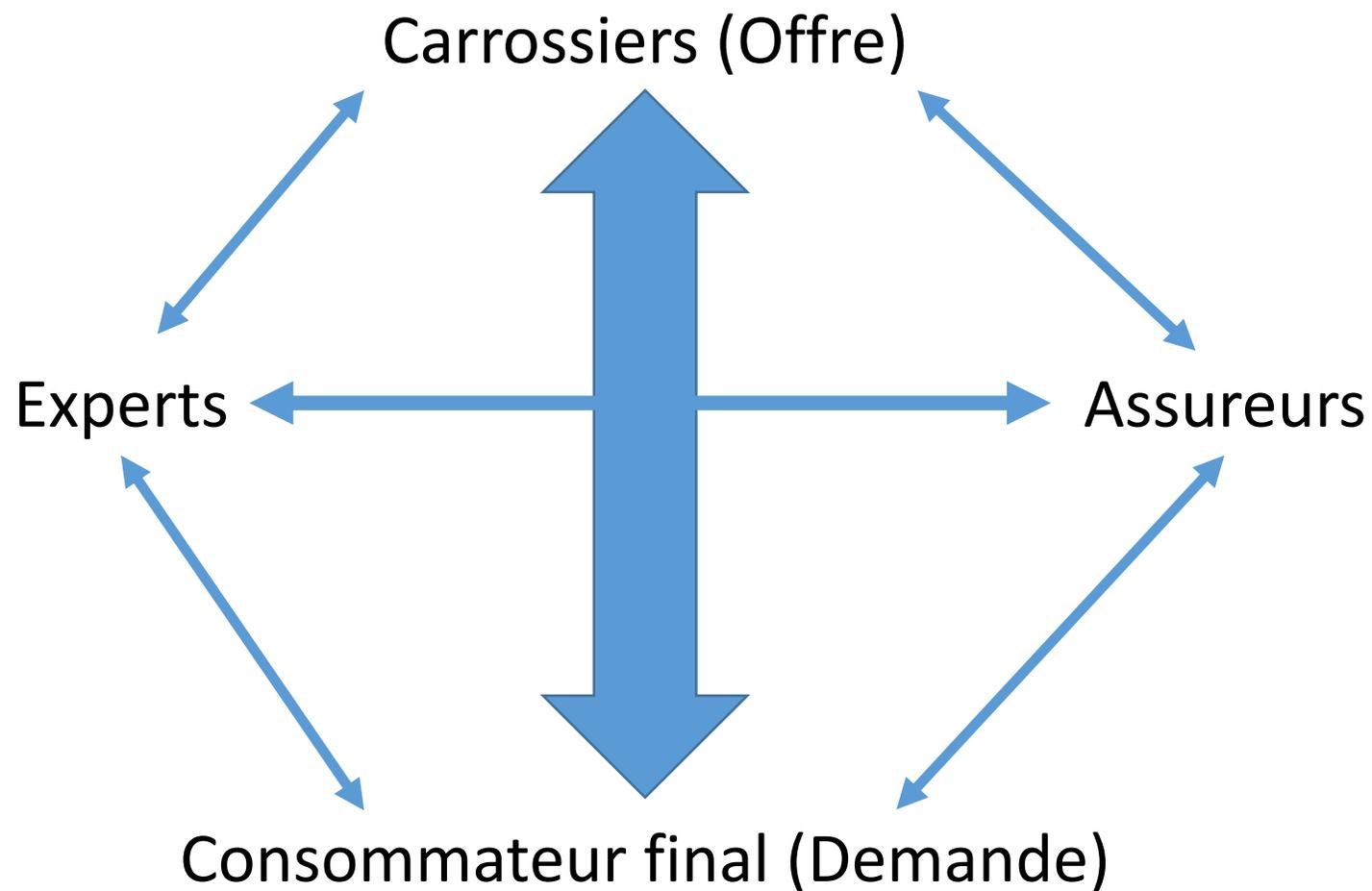
BENJAMIN MONTMARTIN

MAITRE DE CONFERENCES – UNIVERSITE DE NICE

CHERCHEUR – GREDEG-CNRS

VICE PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE EUROPEEN DES DONNEES D'INNOVATION

Les acteurs de la filière carrosserie



Pouvoir et efficacité de la filière

L'organisation de la filière « carrosserie » ne posera pas de problème si:

- 1) Les différents acteurs étaient parfaitement indépendants
- 2) Les différents acteurs étaient en nombre suffisant et de taille modeste afin qu'aucun acteur n'est de pouvoir pour influencer fortement les prix / les prestations

Avec ces conditions, le marché fonctionne de façon satisfaisante et aucun acteur ne doit réaliser de perte ou de profit démesurés car aucun d'entre eux n'a trop de pouvoir.

La logique stratégique des acteurs

- Pour réaliser des profits, il faut disposer d'un pouvoir de marché / d'un pouvoir de négociation
- Concernant les acteurs de la filière:
 - Consommateur final: nombreux/non organisés → ne peuvent influencer le marché
 - Experts: peu nombreux/peu organisés → capacité limitée à influencer le marché
 - Assureurs: très peu nombreux/très organisés → capacité à influencer le marché et à se concerter plus facilement (accords entre assureurs/mutualisation).
 - Carrossiers: nombreux et taille modeste/peu organisés → incapacité à influencer le marché

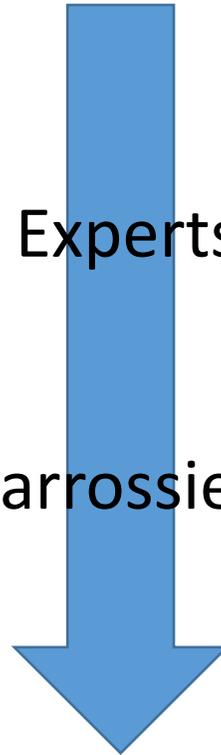
La logique du monopole en chaîne

- Dans la filière carrosserie, l'acteur le plus à même de pouvoir prendre le pouvoir sont les assureurs
- Ils adoptent une stratégie de monopole en chaîne avec les différents autres acteurs du marché:
 - Consommateurs: les inciter à aller chez des carrossiers « partenaires »
 - ➔ éliminer une potentielle concurrence par la qualité/ la (re)connaissance/ le savoir-faire, permet de grandes économies de gestion des dossiers
 - Experts: fidélisation par stratégie de volume
 - ➔ réduire les coûts et imposer ses règles en éliminant l'indépendance
 - Carrossiers: fidélisation par stratégie de volume
 - ➔ réduire les coûts et imposer ses règles en éliminant le pouvoir de négociation

DANS TOUS LES CAS, il est évident que les assurances ont intérêt et la capacité à contrôler cette filière en réduisant le pouvoir de décision et de négociation des autres acteurs!

Les acteurs de l'industrie de la carrosserie

Assureurs (donneurs d'ordre) - Offre



Experts

Carrossiers

Consommateur final (Demande)

Conséquence économique pour les différents acteurs

- Assureurs: Monopolisation des profits de la filière → contrôle le prix des primes d'assurance et à un contrôle du coût des litiges
- Experts: Réduction de l'indépendance + pression à la baisse des prix → baisse de la rentabilité
- Carrossier: Réduction de l'indépendance + pression à la baisse des prix → baisse de la rentabilité
- Consommateur: Très faible probabilité de réduction des primes d'assurance et risque de baisse de la qualité des prestations du aux pressions tarifaires.

Risques et Potentiels / Rôle de la FFC

- Les risques: détérioration continue de la rentabilité pour les carrossiers
- Mais du potentiel pour améliorer la situation car il existe de nombreux arguments qui peuvent inverser la tendance
 - ➔ Effet négatif économique pour les entreprises de carrosserie + EXPERTS
 - ➔ Effet négatif pour les consommateurs finaux
 - ➔ Emergence d'un potentiel intérêt commun entre les carrossiers et les experts même si cela n'est pas a priori évident. En effet le pouvoir potentiel des experts sur le marché apparaît un peu faible par rapport à celui des assurances.

Rôle que peut jouer la FFC

- Afin d'améliorer le pouvoir de négociation des carrossiers à court et moyen terme, la seule solution pour les acteurs est de se regrouper et de former une coalition
- Une autre piste consiste à s'engager dans des négociations avec les pouvoirs publics pour définir de manière plus évidente la notion d'indépendance de l'expert en assurance car des intérêts communs sont susceptibles d'émerger

MERCI DE VOTRE ATTENTION