

Positiver, mais sur quoi ?



Il ne faudra pas s'attendre à de grands changements en 2014. A Bruxelles, l'affaire est probablement pliée. A moins d'un revirement inattendu lors du vote du Parlement européen, pas de contrôle des deux-roues avant 2022, ni d'évolution de périodicité des contrôles VL. Même le contrôle technique pour certains véhicules de collection est en danger. On nous dira que tout cela n'est pas grave et qu'il importe de positiver, mais sur quoi ? Sur l'évolution des seuils d'acceptation des véhicules-diesel qui n'ont pas été réactualisés depuis quinze ans alors que dans le même temps on multiplie les radars et qu'on limite la vitesse à 70 km /heure sur le périphérique parisien ? Sur l'absurde entêtement des constructeurs d'automobiles à équiper leurs véhicules de systèmes de diagnostics embarqués sans permettre au contrôle technique de vérifier la pertinence de leurs calculateurs ? Sur la constante progression de nouvelles installations dont le responsable est toujours le voisin ? Dans le même temps, le marché stagne dans une conjoncture économique de plus en plus difficile pour les petites entreprises qui voient leurs résultats rétrécir comme peau de chagrin. Il est vrai que le contrôle technique n'est pas le plus à plaindre mais il ne faudrait cependant pas oublier qu'il est un maillon incontournable de la chaîne de sécurité et qu'à ce titre on doit le préserver. Nos élus seraient bien inspirés de prendre en compte leur propre « pacte de responsabilité ».

Frank Ferré
Directeur de la publication

Une offre de défense et recours dédiée aux centres de contrôles

Philippe Derendinger est expert judiciaire automobile près de la Cour d'appel de Lyon mais également directeur général de Drd Automotive, société dont il est le fondateur. Son expérience acquise à l'occasion de multiples missions en France comme à l'étranger concerne aussi bien des audits d'installation ou des mises en place de systèmes qualité. Elle l'a amené à développer une « offre Drd » destinée aux centres de contrôles techniques. L'offre propose une assistance en cas de conflit avec un client ou même de convocation en préfecture. Son intérêt pour les centres nous conduit à ouvrir nos pages à Philippe Derendinger.



Philippe Derendinger : « J'ai une très bonne culture du contrôle technique, ayant travaillé pour Sgs Industrie mais aussi pour Sgs Automotive. »

CTMAGAZINE : Quelle est l'activité de Drd Automotive ?

Philippe Derendinger : Elle s'articule entre plusieurs métiers parmi lesquels les relations avec les gouvernements étrangers pour des missions de conseil en ce qui concerne les

procédures de sécurité, de qualité ou d'homologation des véhicules mais aussi d'audit et de supervision, et plus récemment une offre de défense recours dédiée aux centres de contrôles implantés sur le territoire français, service que nous avons l'intention de développer.

CTM : Pouvez-vous préciser exactement l'offre « défense et recours » proposée par Drd aux centres de contrôles en France ?

Ph. D. : J'ai une très bonne culture du contrôle technique, ayant travaillé pour Sgs Industrie mais aussi pour Sgs Automotive et suis passionné par cette profession. Fort de cela, notre offre consiste à défendre les intérêts des exploitants en les assistant en cas de conflit, pour leur permettre d'établir une vérité fondée sur une approche technique et règlementaire crédible propre à défendre efficacement leurs intérêts et ainsi



« Nous avons une parfaite connaissance de la réglementation du contrôle technique que n'ont ni les avocats, ni les experts automobile. »

leur éviter ou pour le moins minimiser toute sanction pénale ou financière inappropriée. Il est indéniable que les experts automobiles n'ont souvent pas les compétences requises pour intervenir efficacement dans le domaine du contrôle technique. Souvent les centres ne peuvent pas se défendre efficacement non par manque de connaissance mais par manque de temps, il leur faut à mon sens le soutien d'une personne libre de tout conflit d'intérêt, connaissant les rouages juridiques et techniquement crédible.

CTM : Sous quelle forme proposez-vous les services de Drd aux centres : contrats ponctuels, conventions d'assistance ?

Ph. D. : Nous n'avons pas de règle prédéfinie et sommes ouverts à toutes les possibilités, y compris celles que vous évoquez. Le contrat d'abonnement n'est pas systématiquement souhaitable car un contrat de ce type implique une

dépendance juridique mais aussi économique qui n'est pas utile. L'esprit de notre offre ne consiste pas à enfermer nos clients dans des contraintes contractuelles mais plutôt de travailler à la vacation et donc d'intervenir et de facturer nos honoraires essentiellement sur des interventions ponctuelles lorsqu'il existe un véritable besoin.

CTM : Sur quelle base tarifaire fondez-vous votre facturation ?

Ph. D. : Notre barème est simple : 450 € la demi-journée en vacation et pour une journée complète 750 €. Ensuite, suivant les cas, le travail préparatoire est difficilement quantifiable et il convient alors de définir avec le client la charge de travail effective que nous aurons à fournir pour son dossier. Cela dit, dans la quasi-totalité des cas, c'est économiquement gagnant

« Les experts automobiles n'ont souvent pas les compétences requises pour intervenir efficacement dans le domaine du contrôle technique. »

« On peut chiffrer la facturation moyenne entre 700 et 1500 €, ce qui est bien inférieur au coût qu'un centre de contrôle doit supporter en cas d'arrêt activité. »

pour le client pour lequel la charge financière aurait été bien supérieure sans notre assistance. Pour être clair, on peut chiffrer la facturation moyenne entre 700 et 1500 €, ce qui est bien inférieur au coût qu'un centre de contrôle doit supporter en cas d'arrêt activité.

CTM : Votre offre de service vous impose une grande réactivité. A quel moment intervenez-vous dans un dossier ?

Ph. D. : Ce point est très important car par exemple dans un dossier remonté en préfecture, il est indispensable d'être très réactif et c'est un vrai problème pour les centres. Imaginez un conflit portant sur le contrôle d'un véhicule effectué dans deux centres différents avec des PV contradictoires. Le centre convoqué doit se présenter sous peine d'être jugé par défaut mais, s'il n'a pas été prévenu assez tôt, ce qui est parfois le cas, c'est un vrai problème. Nous nous déplaçons toujours à la première convocation ou réunion d'expertise, c'est très important pour nous permettre d'assurer efficacement la défense de notre client. Dernièrement un centre a fait appel à nos services alors que, suite à un premier jugement, il avait été condamné *in solidum* avec le vendeur du véhicule à 14.000 € de dommages et intérêts. Nous intervenons actuellement en appel sur ce dossier dans lequel l'expert reprochait au contrôleur de ne pas avoir décelé que le kilométrage était faux. A l'évidence, il ne connaissait pas la réglementation et notamment la SRV 0

qui impose uniquement un relevé du compteur kilométrique. Si on laisse partir le dossier sur de mauvaises bases réglementaires propres au contrôle technique, en fin de course on aboutit à un mauvais jugement avec toutes les conséquences

que devront supporter le centre. Dans l'exemple évoqué, il est évident que si nous avions été missionnés dès le départ, nous aurions été présents lors de la réunion d'expertise et **Suite page 4 ►►**

► Suite de la page 3 : Une offre de défense et recours dédiée aux centres de contrôle

le centre n'aurait pas été condamné de la sorte car le jugement en première instance n'avait pas pour fondement la seule nomenclature réglementaire des points de contrôle.

CTM : Peut-on dire que dans le cadre de vos interventions les rapports de forces entre le plaignant et le centre mis en cause sont inversés ?

Ph. D. : Dans la quasi-totalité des dossiers c'est effectivement le cas pour la raison suivante : nous avons une parfaite connaissance de la réglementation du contrôle technique que n'ont ni les avocats, ni les experts automobile.

CTM : Vous semblez très déterminé à développer ce service d'assistance aux centres de contrôle ?

Ph. D. : Je suis convaincu de l'utilité que présente ce type de proposition pour les centres et, au vu des résultats

que nous obtenons, je suis persuadé qu'ils seront de plus en plus nombreux à faire appel à nos services.

CTM : Acceptez-vous toutes les missions même celles dans lesquelles les dossiers ne sont pas défendables ?

Ph. D. : Il est très difficile de juger de l'opportunité d'une mission tant que l'on n'a pas eu accès au dossier, par conséquent, nous étudions toutes les demandes et informons le client des chances qu'il y aura de mener à bien sa défense. Ensuite, c'est à lui de décider. Mais il est hors de question de lui laisser miroiter l'impossible, car il existe des cas indéfendables, avec la meilleure volonté du monde. Par contre on peut faire en sorte que les sanctions soient les moins fortes possibles. ■

Propos recueillis par
Frank Ferré



« Nous étudions toutes les demandes et informons le client des chances qu'il y aura de mener à bien sa défense. »

EN BREF

4 000 emplois supprimés dans le commerce et réparation

La saignée s'est poursuivie en 2013 dans le commerce et la réparation automobile. 4 000 emplois ont été supprimés dans ce secteur, qui salarie 304 000 personnes. En 2012, la baisse des effectifs avait atteint 5 700 emplois. Patrick Bailly, président du Cnpa, remarque que les destructions d'emplois ralentissent au fil des trimestres. Il prévoit un solde négatif de 200 emplois au cours du premier trimestre 2014 et note une progression de 6% du chiffre d'affaires véhicules neufs au dernier trimestre 2013. Selon M. Bailly, « nous sommes revenus au niveau des ventes de 1997. Nous ne reviendrons plus au niveau de 2,2 millions de voitures vendues que nous avons connu. Nous devons nous adapter ». Autrement dit, les créations d'emplois dans ce secteur ne sont pas pour demain.

Normes plus sévères pour les Vul

Les Vul neufs circulant en Europe ne devront pas émettre plus de 147 grammes/km de CO₂ à partir de 2020. C'est un vote très majoritaire du Parlement européen qui vient d'en décider. Des aides sont prévues pour aider les constructeurs à parvenir à cet objectif.

Espagne : marché en hausse

Les ventes de véhicules neufs ont augmenté de 7,6% en Espagne en Janvier. Elles restent toutefois à un bas niveau, avec 53 500 immatriculations. Cette hausse s'explique par la prime à la casse. Du fait de ces aides, l'association des constructeurs espagnols (Anfac) espère écouler 800 000 VL cette année, en hausse de 10%. Avant la crise, 1,5 millions de véhicules étaient immatriculés chaque année.

Erratum

M. Antonio Rodrigues, gérant de centre à Brizambourg (17), nous prie d'apporter une précision concernant le reportage réalisé chez lui et publié dans le n° 115 de CTMagazine (octobre 2013). M. Rodrigues dément avoir dit « Un mécano reste un mécano et quand je vois un échappement décroché, je le remets. »