

Réseaux - 29/07/2021

Stellantis prévoit des contrats de "retailer" pour le VUL et ses marques premium

Stellantis a révélé à ses réseaux de distribution ses projets de futurs contrats. Le constructeur envisage de fixer les prix de ses VUL et de ses marques premium DS et Alfa Romeo en rémunérant ses distributeurs, devenus des "retailers", sous forme de commission.



Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

Le 13 juillet dernier, dans le cadre d'une visioconférence réunissant les distributeurs des différentes marques du groupe Stellantis, **Guillaume Couzy**, directeur France de Stellantis, a présenté les grandes lignes des nouveaux contrats qui entreront en vigueur en 2023, nous ont révélé plusieurs sources.

Tout d'abord, dans tous les pays européens, le contrat de distribution VP des marques généralistes conservera la relation d'achat-revente existante entre le constructeur et ses distributeurs, en tant que contrat de distribution sélectif quantitatif, à l'exception de l'Autriche, la Belgique et les Pays-Bas.

Ces trois pays expérimenteront un contrat de "retailer", correspondant à un statut d'agent commissionnaire, dans lequel le constructeur fixe les prix et rémunère son réseau en commission sur les ventes mais aussi, s'il le souhaite, sur la performance.

A la différence du contrat d'agent commercial, le montant du véhicule vendu continuera d'être pris en compte dans le chiffre d'affaires du distributeur, ce qui évitera de bouleverser son compte de résultat. Autre avantage pour ces "retailers" : les stocks seront portés par le constructeur.

Reste à définir le montant des commissions et les postes de coût pris en charge par le constructeur pour permettre au réseau, actuellement dans l'expectative, de se positionner en faveur ou non de ce nouveau contrat.

Stellantis prend le contrôle des ventes de VUL et des marques premium

Partout en Europe, la distribution des marques premium DS, Alfa Romeo (et Lancia en Italie), ainsi que celle des VUL sera également régie par ce contrat d'agent commissionnaire.

Concernant le VUL, le constructeur atteint une part de marché si élevée (plus de 30%) qu'il ne peut pas bénéficier du contrat de distribution sélectif quantitatif, mais seulement du système de distribution sélectif qualitatif qui l'obligerait à accepter tout nouvel opérateur répondant à ses critères. En adoptant ce contrat de "retailer", il conserve le contrôle de son réseau.

En France, la relation entre le constructeur et son réseau serait ainsi mixée, avec des contrats de distributeurs VP "classiques" et des contrats de retailers VUL et premium.

Pour le VUL, cette approche lui permettra de contrôler les prix et d'éviter la course aux remises entre distributeurs. Pour les marques premium, ce sera un moyen de tester un nouveau mode de distribution, avant d'envisager de l'étendre aux autres marques en cas de succès...

Une lettre d'intention pour poursuivre la relation

Quelques jours après cette présentation, Stellantis a adressé un courrier électronique en recommandé à l'ensemble de ses distributeurs pour les informer de leur avenir. Il ne s'agit pour l'heure que d'une "lettre d'intention" indiquant s'ils seront renommés sans condition, sous condition ou résiliés. Aucune information précise sur le nombre de distributeurs résiliés n'a pu être obtenue.

Les distributeurs non-résiliés doivent répondre à ce courrier avant le 30 septembre en indiquant leur propre intention de poursuivre leur relation avec le constructeur dans le cadre de ces nouveaux contrats. Pour le constructeur, cette lettre d'intention doit rassurer les distributeurs non-résiliés et leur permettre de poursuivre leur activité et leurs investissements sereinement.