

Constructeurs - 03/11/2021

Christophe Prévost, DCF Peugeot : "Nous continuons à faire plus de commandes que de livraisons"

Après 10 mois d'activité, les immatriculations VP de Peugeot sont en recul, le constructeur ne parvenant pas à livrer ses commandes. Christophe Prévost estime pouvoir repasser dans le vert sur l'ensemble de l'année, même si peu de commandes de 308 seront livrées d'ici là.



Christophe Prévost ne s'attend pas à ce que beaucoup de nouvelles 308 soient immatriculées avant la fin de cette année mais il vise néanmoins une progression de ses immatriculations totales sur l'année.

Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

En octobre, Peugeot est resté sur sa tendance de septembre (-35,8%), avec des immatriculations VP en baisse de 37,6% (sur un marché à -30,7%). La marque subit un recul équivalent sur le marché BtoB (-35,9%), sur lequel elle reste un large leader avec 25,3% de parts de marché (devant Renault à 22,2%).

Elle aggrave en revanche sa chute sur le canal des particuliers, à -51%, pour ne réaliser que 12,2% des immatriculations (contre 15,9% pour Renault).

Sur l'ensemble de l'année, la marque passe pour la première fois en négatif (-2,7% sur un marché à +3,1%) à cause de son fort repli chez les particuliers (-23,7% sur un marché à -7,3%) et malgré son gain de 24,3% sur le marché BtoB (en hausse de 14,7%).

*"Nous repasserons en positif d'ici la fin de l'année, estime **Christophe Prévost**, directeur commercial France de Peugeot, même s'il faut rester prudent avec les prévisions de production en ce moment, dit-il. Nous essayons d'être agile et de travailler de concert avec le réseau pour livrer un maximum de clients. Toutefois, nous continuons à enregistrer davantage de commandes que nous ne faisons de livraisons".*

Seules 15% des commandes portent sur des véhicules en stock (contre 70% habituellement), explique-t-il, ce qui allonge les délais entre la commande et la livraison. Ainsi, il ne s'attend pas à ce que beaucoup de nouvelles 308 soient immatriculées avant la fin de cette année, les premières commandes ayant été enregistrées au cours de ce mois.

Une bonne nouvelle tout de même : un portefeuille important de 2008 a pu être livré en octobre, ce qui a fait de ce modèle le premier du marché (avec 7.766 immatriculations, en hausse de 14%).

Autre satisfaction pour le constructeur, le poids important des véhicules électrifiés (électriques et hybrides rechargeables) dans ses ventes : 22%, dont un mix électrique de 28,7% pour la 208 et de 8% pour la 2008. Peugeot se classe ainsi en tête de ce marché électrifié, avec 4.710 immatriculations (+48% sur un marché à +34%).

Réfléchir à la meilleure méthode à adopter pour toucher les particuliers

Les problèmes de production sont la principale cause de la baisse du marché mais il y a aussi le recul de la demande. *"Le ralentissement de la demande des PME ressenti en septembre s'est confirmé en octobre, constate le dirigeant, situation aggravée par la difficulté à produire des utilitaires pour satisfaire cette population".*

La chute du marché des particuliers qui a commencé en 2020 devient quant à elle une tendance de fond, analyse-t-il. *"Cela nous oblige à réfléchir à la meilleure méthode à adopter pour toucher cette clientèle qui ne se rend plus en concession comme avant".*

Les journées portes ouvertes de début octobre ont été l'occasion d'appliquer ce principe, avec des prises de rendez-vous en amont pour faire découvrir la nouvelle 308, et ne pas attendre un trafic naturel qui ne se fait plus. *"Ces journées ont été très très bonnes, avec beaucoup de rendez-vous honorés, se félicite le dirigeant. La 308 a représenté 15% des prises de commandes ce qui est mieux que sa part habituelle dans le mix de vente (10 à 11%) et c'est bien normal en tant que nouveauté en cours de lancement. 30% de ses commandes se font en hybride rechargeable, ce qui correspond à notre cible",* précise-t-il.

Les propriétaires de 308 ont naturellement été invités à découvrir la nouvelle génération, notamment ceux arrivant en fin de LOA (de l'ordre de 30.000 clients par an pour 308). *"C'est près de 60% de nos clients particuliers désormais qui ont souscrit à ce format de location. Nous les contactons de plus en plus en avance, désormais 6 mois avant la fin de leur contrat, pour pouvoir planifier le plus tôt possible la production de leur nouveau modèle",* explique notre interlocuteur.