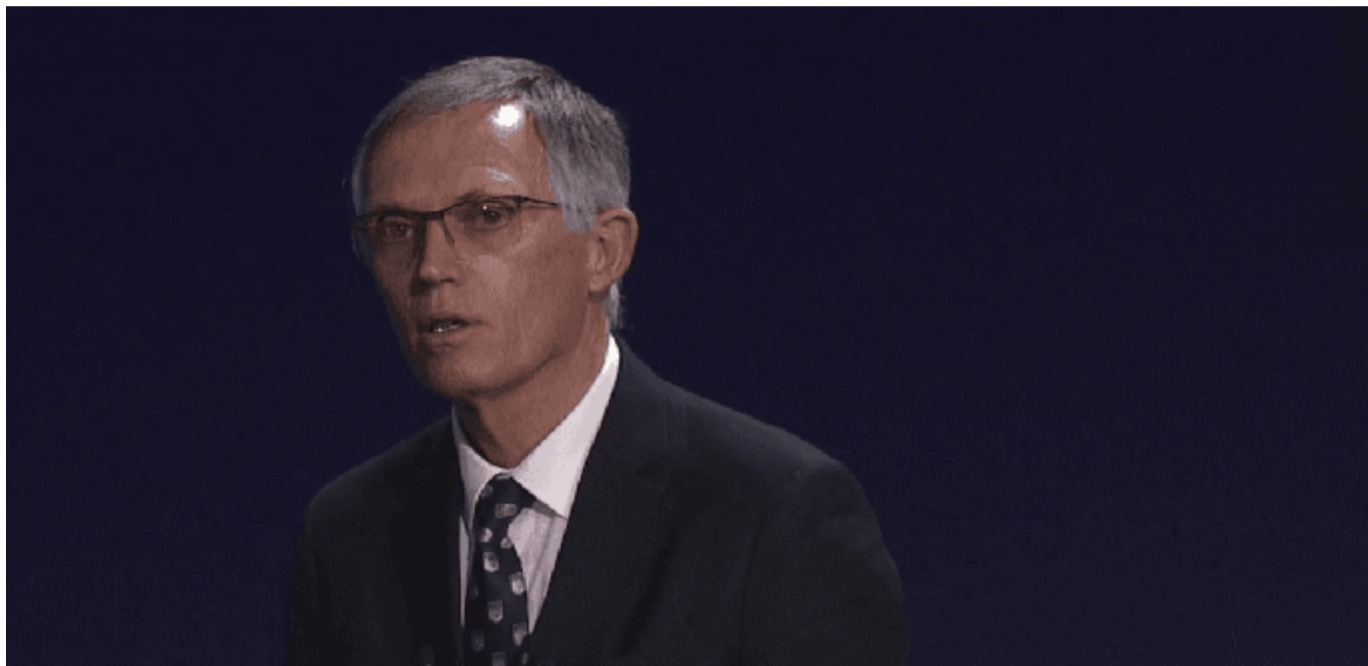


Réseaux - 10/03/2022

## Carlos Tavares s'explique sur la stratégie de baisse des coûts de distribution

**Selon le patron de Stellantis, le modèle de distribution actuel ne donne pas satisfaction aux consommateurs alors que son coût est élevé.**



*Carlos Tavares lors de la présentation du plan stratégique de Stellantis, "Dare Forward 2030"*

**Auteur : Florence Lagarde**

**Directrice de la rédaction et Directrice de la publication**

*"Des coûts très élevés et une qualité perçue très basse, on a là la parfaite définition d'un candidat à la disruption", a dit Carlos Tavares lors d'une discussion avec les membres du jury Car of the year. Ce "candidat" à la disruption, c'est le modèle de distribution actuel qui "ne donne pas satisfaction au consommateur et est très coûteux pas seulement pour le constructeur mais aussi pour les concessionnaires", a insisté le patron de Stellantis.*

Le dirigeant tient pour acquis que la satisfaction dans le secteur automobile est inférieure à ce qu'elle est dans les autres secteurs. Il a mentionné un coût de distribution de 30%.

*"Les concessionnaires comprennent que quelques chose d'important est en train de changer, ils le sentent bien", a dit Carlos Tavares. Alors que l'automobile est toujours en première ligne dans les difficultés qui affectent la société (Covid, pénurie de semi-conducteurs, grèves, guerre) des investissements dans d'immenses concessions ne sont plus raisonnables, a dit le dirigeant.*

Stellantis fera évoluer son modèle de distribution dans tous les pays et le fera région par région avec différentes solutions. Ce ne sera pas *"une taille unique"*, a dit Tavares.

C'est le contexte réglementaire spécifique qui explique que le constructeur commence par l'Europe avec la résiliation de tous les contrats pour ouvrir la discussion. *"Nous avons eu beaucoup de retours négatifs il y a un an. La résiliation de tous les contrats a été un choc", a reconnu Carlos Tavares.*

Le dirigeant qui a dit lire *"les minutes des discussions"* avec les représentants du réseau estime qu'elles se passent plutôt bien et sont *"très constructives"*. *"On écoute ce qui est proposé. Il y a toujours la possibilité de trouver un accord", a-t-il dit.*

Stellantis veut mettre en place en Europe un système de distribution dans lequel la relation sera plus directe entre le constructeur et le consommateur avec une rémunération du réseau pour des services.

La réduction des coûts de distribution est également rendue nécessaire pour compenser une partie du coût additionnel des coûts des véhicules électriques, a redit Carlos Tavares. *"Si on ne protège pas l'accessibilité, la taille de notre entreprise sera trop importante et les concessionnaires trop nombreux", a dit Carlos Tavares. L'objectif est de trouver un accord dans lequel "les coûts de distribution sont en baisse et la qualité en hausse".*