

Réseaux - 01/03/2022 - [#Volkswagen](#)

Contrat d'agence : les négociations ont débuté entre Volkswagen Group France et son réseau

Le groupe Volkswagen veut adopter un contrat d'agence pour distribuer ses véhicules électriques en Europe. Les négociations ont commencé avec son réseau. Le point de la situation avec Xavier Chardon, président de Volkswagen Group France, et Vincent Montoux, représentant des distributeurs



Vincent Montoux (à gauche) et Xavier Chardon (à droite).

Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

Le groupe Volkswagen souhaite adopter un nouveau modèle de vente pour ses véhicules électriques en Europe, basé sur un contrat d'agence "non genuine" ou indirecte, comme le fait déjà Cupra pour la commercialisation de son modèle électrique Born.

Les négociations ont commencé entre le constructeur et les représentants des distributeurs. Des groupes de travail thématiques se réunissent tous les 15 jours et des réunions mensuelles sont programmées entre la filiale française et l'ACGV (Association des concessionnaires du groupe Volkswagen), présidé par **Vincent Montoux** (*).

"Nous devons être très rigoureux sur ces négociations car si les volumes de véhicules électriques sont encore faibles, ils représenteront l'essentiel de notre business demain", dit-il.

*"Nous espérons pouvoir envoyer au réseau des propositions de contrats cet été pour une signature d'ici la fin de l'année", estime **Xavier Chardon**, président de Volkswagen Group France. "Le contrat devrait être relativement identique à celui de Cupra, dit-il. Mais il nous reste encore des points à éclaircir, notamment un point qui a été soulevé par l'ACGV, le transfert de fonds de commerce".*

"En effet, explique Vincent Montoux, notre fonds de commerce est évalué en fonction du chiffre d'affaires que nous réalisons. Si c'est le constructeur qui facture, notre CA va se dégrader avec la montée en puissance de l'électrique dans notre mix et, avec lui, la valeur de nos entreprises. Il faut aussi tenir compte de l'aspect fiscal et de la relation avec nos partenaires financiers qui vont s'étonner de voir notre chiffre d'affaires chuter".

En revanche, la rémunération du réseau ne doit pas changer. *"Comme pour le contrat Cupra, nous nous sommes engagés, dans chaque pays européen, à maintenir un niveau de rémunération identique qui portera sur le quantitatif et le qualitatif comme actuellement, avec des adaptations pour chaque marque",* indique Xavier Chardon.

"Les ventes réalisées directement sur Internet, sans intervention du distributeur, doivent aussi générer une rémunération identique", précise Vincent Montoux. Pour cela, le choix d'un "agent référent" doit apparaître clairement dans le parcours d'achat en ligne. *"Le contrat d'agent doit faciliter la vente sur Internet sans pour autant nous exclure du process",* souligne-t-il.

Ce contrat d'agent a deux objectifs principaux, explique Xavier Chardon : *"le premier, c'est une meilleure maîtrise des prix de vente pour pouvoir proposer une offre unique au niveau national, off-line comme online. Le second, c'est un meilleur partage des informations pour pouvoir conserver le client dans notre écosystème. Avec les véhicules électriques et leur faible coût de maintenance, nous voulons proposer des formules tout compris sur plusieurs cycles de vie et pour cela la remontée d'informations est primordiale".*

"Aujourd'hui, la remise passe souvent par la reprise. Demain, elle n'existera plus dans les formules de location que le client pourra enchaîner sans avoir à négocier avec un distributeur", ajoute Vincent Montoux.

Dans le cadre de ce contrat d'agence indirecte, les distributeurs vont réaliser des économies car ils n'auront plus à financer les stocks VN. *"Les autres économies restent à définir mais déjà ce cash non immobilisé pourra être investi dans l'activité VO, estime-t-il. En ce qui concerne les VD, s'ils sont détenus par le constructeur, nous devons nous assurer que nous allons pouvoir récupérer le bonus au moment de la vente au client, un groupe de travail étudie ce sujet",* indique-t-il.

Dans un poste publié la semaine dernière sur linkedin, Xavier Chardon annonçait, un brin provocateur, *"nous n'aurons plus de réseau de distribution"* avant d'expliquer : *"Parce qu'après quatre jours passés avec les investisseurs de nos marques, je suis persuadé que nous avons la chance d'avoir un réseau d'entrepreneurs. Des entrepreneurs qui s'inscrivent dans notre stratégie de transformation et qui vont y jouer un rôle moteur"*. Il souligne en effet que le contrat d'agence indirecte laissera une *"capacité entrepreneuriale bien plus grande que dans un contrat d'agence directe"*.

Ce contrat a-t-il vocation à s'étendre aux véhicules thermiques ? *"Aujourd'hui, la volumétrie limitée des ventes de véhicules électriques nous donne l'opportunité de mettre en place le nouveau contrat progressivement, en douceur, tout en nous adressant à une clientèle qui est mieux adaptée au contrat d'agent, car plus sensible à une proposition de prix unique et de parcours digital. Mais effectivement, quand nous aurons 50% d'électriques dans notre mix de vente, nous envisagerons de n'avoir plus qu'un seul contrat"*.

() Vincent Montoux est également le président du groupement Audi et directeur des opérations du groupe Suma.*