

Constructeurs - 03/05/2022

Christophe Prévost, DCF Peugeot : "Nous faisons toujours plus de commandes que de livraisons"

Peugeot a enregistré une baisse de 50% de ses immatriculations à particuliers en avril , après un mois de mars à -44%, malgré la montée en puissance de la 308. Le niveau de commandes mensuel est néanmoins supérieur aux immatriculations, affirme Christophe Prévost, directeur commercial France de Peugeot.



Peugeot a quadruplé ses livraisons de 308 mais tous les autres modèles sont en très forte baisse en avril.

Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

Peugeot, leader du marché français en avril, avec 16,7% de parts de marché (et 17,1% en incluant le VUL), a néanmoins subi une baisse de 30,6% de ses immatriculations VP au cours du mois, à 17.709 unités, totalisant un recul de 18,6% depuis le début de l'année (sur un marché VP à -20%).



Seul un modèle se distingue par son dynamisme, la nouvelle 308, qui a quadruplé ses volumes, à 4.186 immatriculations. Elle s'octroie notamment la troisième place du marché BtoB, avec 4,7% du marché, derrière la 208 en tête et la C3, grâce à la disponibilité de la version Active Pack très ciblée BtoB.

La 308 quadruple aussi ses immatriculations sur le canal de particuliers mais ne prend que 2,1% du marché (contre un objectif de plus de 2,5%). "Notre portefeuille de commandes est bien plus encourageant, avec un forte proportion de PHEV", affirme néanmoins **Christophe Prévost**, directeur commercial France de Peugeot.

Alors que la pénurie incite les constructeurs à favoriser les canaux les plus rentables, Peugeot réalise ses plus fortes baisses sur ces derniers en avril : -50,3% sur le canal des particuliers et -31% sur celui des entreprises. Ses immatriculations ne baissent en revanche que de 7% sur les VD et de 11% sur les loueurs courte durée. Ces deux canaux, dits tactiques, pèsent ainsi 29,6% de ses volumes contre 26% pour la moyenne du marché.

"Ce n'est pas une stratégie mais une question de disponibilités, explique Christophe Prévost. Nous livrons ce que nous pouvons et plus facilement les véhicules les moins équipés demandés par les loueurs courte durée. Avril est aussi un mois important de renouvellement de leur flotte et nous respectons au mieux les engagements que nous avons pris. Pour les VD et les véhicules de courtoisie, nous faisons le minimum mais il faut bien aussi renouveler le parc de nos distributeurs", explique-t-il.

"Les véhicules commandés par les particuliers sont souvent très bien équipés et sont les plus difficiles à fournir. En conséquence, notre portefeuille continue de grossir car nous faisons davantage de commandes que de livraisons", constate-t-il.

La marque peine notamment à livrer ses modèles électriques et PHEV. Ainsi, ils représentent 21% de ses immatriculations en avril (comme le marché) mais "un quart de notre portefeuille à livrer", souligne le dirigeant. Pour la 208, "l'électrique pèse même une commande sur deux chez les particuliers, comme au cours du mois de mars" mais seulement 34% de ses immatriculations.

"Pour les commandes passées en avril, nous arriverons à livrer avant septembre, et ainsi bénéficier du bonus à 6.000 euros, mais les commandes passées à partir de ce mois de mai ne seront pas honorées avant la baisse de 1.000 euros", regrette-t-il, à moins que la réglementation n'évolue entre-temps.

Au-delà des délais à rallonge, le réseau Peugeot reçoit aussi des véhicules trop tôt par rapport à la date prévue de livraison, pour ses clients B2B notamment qui n'ont pas terminé leur précédent leasing ou qui attendent un lot de véhicules complet. *"Les usines produisent le peu qu'elle peuvent produire mais pas dans l'ordre que nous voudrions. Nous allons mettre en place des actions avec le réseau pour pouvoir être dans le bon timing, faire en sorte de réaffecter les modèles qui arrivent aux clients qui sont en attente"*, dit-il.