

[Constructeurs](#) - 17/06/2022 - [#Alfa Romeo](#) , [#Jeep](#) , [#Lancia](#) , [#Opel](#) , [#Fiat](#) , [#Stellantis](#)

Marc Lechantre, directeur VO de Stellantis : "La résistance du VO est un élément de pérennité dans un monde chaotique"

A la tête de la puissante business unit VO de Stellantis, Marc Lechantre mène des projets de développement à tous les niveaux de la chaîne de valeur, sur toutes les marques du groupe et dans toutes les régions où il est présent. Depuis la création de cette BU par PSA en octobre 2016, dont il a été le premier dirigeant, le véhicule d'occasion est devenu un contributeur important à la rentabilité du groupe. Tour d'horizon de cette BU et de ses enjeux avec Marc Lechantre.



Marc Lechantre, directeur de la business unit véhicule d'occasion du groupe Stellantis

Auteur : Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Autoactu.com : Quel est aujourd'hui le poids de la business unit VO de Stellantis ?

Marc Lechantre : La business unit VO n'a pas le même niveau dans toutes les régions mais son périmètre est mondial. Elle a été créée en 2016 dans le cadre du plan Push to pass qui faisait déjà du véhicule d'occasion un axe de développement du groupe. Il y a ensuite eu l'intégration d'Opel et le redressement de l'activité dans ce domaine. Après la fusion PSA-FCA nous avons très vite travaillé sur le VO dans tous les pays avec un pilotage par les équipes de Stellantis. Il reste du travail sur certains outils : l'extension de Spoticar aux marques ex-FCA est une priorité pour 2022. L'objectif est que fin 2022, tous les réseaux ex-FCA puissent mettre leurs annonces sur le site Spoticar.

Autoactu.com : Votre périmètre intègre également une présence en Chine ?

Marc Lechantre : La Chine est un marché très spécifique où le VO est très peu organisé. Les constructeurs y font très peu de ventes BtoB avec buy-back et vous connaissez les difficultés du groupe sur les ventes de véhicules neufs dans ce pays. Nous avons choisi sur le VO une stratégie modeste d'apprentissage du marché qui ne passe pas par le constructeur. Nous avons investi dans une start-up FengChe et nous avons la même stratégie au Brésil avec Autoavaliar. Dans les deux cas, il s'agit d'une plateforme de facilitation des transactions entre acteurs BtoB. Cela nous permet de comprendre le marché, les prix et le fonctionnement des acteurs.

Sur le VO nous avons une ambition mondiale mais avec des chemins différents selon les marchés. L'Europe et les Etats-Unis sont également organisés de manières différentes sur cette activité.

Autoactu.com : Comment tenez-vous compte des circonstances actuelles ?

Marc Lechantre : Chaque année est devenue exceptionnelle : en 2020 nous avons eu une explosion des stocks, en 2021 une reprise forte et en 2022 nous sommes contraints par l'offre avec une demande de bon niveau. Nous avons fait un effort d'adaptation très important. En même temps, il y a des éléments de continuité sur le véhicule d'occasion qui est plus résilient. La valorisation de l'achat VO est une tendance de fond car il est économiquement intéressant et va dans le sens de l'économie circulaire.

Les distributeurs ont amélioré le processus de digitalisation de la gestion des stocks VO et c'est le même process qui permet à la fois la gestion des surstocks et la gestion de la pénurie. L'activité VO de Stellantis & You s'est considérablement améliorée.

Tout cela conforte le choix de Stellantis d'avoir une stratégie VO globale et de l'affirmer. La résistance du VO est un élément de continuité et de pérennité dans un monde chaotique.

Autoactu.com : Pouvez-vous nous donner des chiffres de volumes et de rentabilité ?

Marc Lechantre : Nous avons perdu des volumes par rapport à 2019. Nous avons enregistré 660.000 transactions en 2021 et nous serons en dessous en 2022. Nous faisons plus que compenser cette perte de volume en rentabilité. Je ne vous donnerai pas notre rentabilité mais je peux vous dire qu'il y a 15 ans nous faisons des pertes sur le VO, il y a 10 ans avec de gros efforts de professionnalisation nous avons atteint le point mort, depuis 2 à 3 ans le VO est devenu un contributeur important de la rentabilité.

Autoactu.com : Comment se décomposent ces 660.000 VO ?

Marc Lechantre : Nous avons quatre gros blocs. L'activité constructeur, buy-back et revente au réseau, qui est une activité essentiellement européenne et représente à peu près la moitié des volumes. Nous voulons développer cette activité en Amérique Latine et aux Etats-Unis où elle est très peu présente.

Le deuxième bloc, c'est l'activité VO de Stellantis & You que nous consolidons et qui est essentiellement européenne.

Le troisième bloc, c'est la vente de véhicules d'Aramis, la dimension qui a la croissance la plus importante à la fois en France et avec un développement international en Espagne, Belgique et Royaume-Uni.

Le quatrième contributeur est le Brésil avec Autoavaliar qui est un contributeur important des volumes avec 120.000 transactions sur un an. Autoavaliar correspond très bien aux pays émergents avec un outil d'estimation des prix, la gestion et mise en vente du VO quand il entre dans le stock du professionnel et une officialisation des reprises ce qui participe à l'assainissement du marché.

Autoactu.com : Comment gérez-vous le manque d'approvisionnement ?

Marc Lechantre : Les volumes qui viennent du constructeur sont confrontés à deux difficultés : nous construisons moins de VN que l'on devrait et nous privilégions la vente retail. Nous ne nourrissons donc pas le stock VO. Nous avons deux réponses. L'amélioration de la rentabilité de la vente VO et donc des buy-back nous permet de remettre des véhicules dans les canaux qui créent du VO ; l'amélioration de la gestion du stock nous permet de mettre plus rapidement les véhicules à la vente.

Nous travaillons un autre sujet avec le développement de nouveaux sourcing. Stellantis & You et Aramis ont amélioré leurs achats aux particuliers avec un meilleur taux de reprise pour Stellantis & You et le développement du CtoB en développant l'achat direct même quand il n'y a pas de vente. D'autres groupes le font également, d'ailleurs. Cela nous oblige à améliorer nos process de reconditionnement, un sujet qui était déjà très suivi chez Aramis. La crise et la raréfaction du sourcing a accentué cette tendance.

Autoactu.com : Vous venez de prendre le contrôle du capital de Stimcar spécialiste du reconditionnement VO. Le développement se passe bien ?

Marc Lechantre : Stimcar propose une solution flexible et rapide avec un engagement de traitement du VO en moins de 6 jours. Nous sommes parfaitement alignés avec les fondateurs sur la stratégie. Nous avons à gérer la croissance avec un point d'attention sur le recrutement : nous sommes attentifs à recruter bien et rapidement.

Autoactu.com : La diversification de vos approvisionnements vous permet-elle de maintenir les volumes ?

Marc Lechantre : Non, il y a une vraie raréfaction de l'offre et même les flux d'imports ne permettent pas de compenser. Nous compensons la perte de volume par le prix. Les prix ont augmenté au deuxième semestre 2021 et ont continué d'augmenter au premier semestre 2022. C'est le même phénomène en Europe et aux Etats-Unis.

Autoactu.com : Dans quelle proportion les prix ont-ils augmenté ?

Marc Lechantre : C'est très variable selon les pays. Les prix les plus hauts sont au Royaume-Uni où ils ont augmenté en moyenne de 30%. C'est en France qu'ils ont le moins augmenté, environ +10%. Les autres pays sont entre +10% et +30%. La hausse de prix aux Etats-Unis est plutôt de l'ordre de 30% et elle est en train de se tasser.

Autoactu.com : Comment voyez-vous les choses évoluer ?

Marc Lechantre : C'est une grande incertitude. Jusqu'à présent nous avons eu une raréfaction de l'offre avec une demande de VO très soutenue. Actuellement l'offre est moins importante et pour le moment nous n'anticipons pas de baisse de la demande. Les problèmes de pouvoir d'achat qui peuvent se poser dans certains pays vont peut-être peser sur la demande. La question c'est quand et à quel rythme selon les pays.

Autoactu.com : En Angleterre les prix commencent à baisser ?

Marc Lechantre : Les prix baissent en Angleterre mais à partir d'un niveau très élevé. C'est une situation que nous surveillons de très près. Nous suivons la situation globale des prix sur les marchés avec Autobiz et Cap, le niveau de prix BtoC, et nous mettons toutes les organisations sous tension pour nous assurer que nous sommes au minimum aussi performants que le marché, voire mieux. Le pricing power du VO est constitutif de l'amélioration des valeurs résiduelles dans les schémas de financement.

Depuis la fusion avec FCA nous avons très fortement amélioré la qualité du pricing des VO de Fiat, Alfa Romeo, Lancia et Jeep.

Autoactu.com : Quand pensez-vous que les prix vont commencer à baisser en France ?

Marc Lechantre : Je ne pense pas que les prix en France vont baisser rapidement. L'offre va rester contrainte et je vois plutôt une stabilisation. Il faut cependant rester modeste par rapport aux prévisions. Personne n'avait vu la crise du Covid, la guerre en Ukraine, la crise des semi-conducteurs. Ce qui complique les prévisions est qu'aucune de ces crises n'est terminée. La Chine a eu de nouveaux problèmes de confinement, nous ne sommes pas sortis de la crise des semi-conducteurs et il n'y aura pas d'amélioration avant 2023.

Autoactu.com : La difficulté se sera de ne pas acheter cher au moment où le marché va se retourner ?

Marc Lechantre : Nous devons avoir un très bon monitoring du pricing pour être sûr de bien décoder la tendance marché. Un deuxième élément très important sur un marché qui peut se retourner c'est la capacité à vendre vite. Etre 20 ou 30 jours en risque par rapport à son

pricing à la hausse ce n'est pas gênant, ça l'est sur un marché qui peut se retourner. La qualité de la gestion des stocks et la maîtrise des délais est encore plus importante dans l'incertitude sur les prix.

Autoactu.com : Le changement des contrats VN du réseau aura-t-il un impact sur le VO ?

Marc Lechantre : Oui et non. Certains changements qui vont affecter les VN auront un impact sur le VO. Nous travaillons pour estimer ces impacts.

Nous ne changeons pas le contrat Spoticar qui est une licence selon des critères différents que le contrat VN. Cette continuité est un point important pour le réseau. Le développement du VO est un point de pérennité de business avec un contrat et une stratégie du groupe qui ne change pas.

Nous développons des labels dédiés pour les marques premium avec le label DS Certified, nous allons lancer le label Alfa Romeo Certified et plus tard Lancia Certified.

Autoactu.com : Quelles seront les conséquences du changement de contrat VN sur l'activité VO ?

Marc Lechantre : Le contrat d'agence va entraîner des changements concernant les buy-back réseau qui vont probablement devenir des buy-back constructeur. Nous sommes en cours de discussion et je ne peux pas entrer dans les détails. Nous allons voir comment nous allons gérer ce changement mais je peux vous assurer que l'activité VO dans le réseau est pérenne.

Autoactu.com : Comment vous préparez-vous à la fin du moteur thermique ?

Marc Lechantre : La vente de véhicules électriques et hybrides rechargeables représente 7 à 8% de nos ventes de véhicules d'occasion en Europe. Ce n'est pas anecdotique. Nous travaillons pour nous assurer que ces véhicules sont correctement vendus, que les vendeurs sont correctement formés. Nous savons également que ces véhicules sont vendus avec un financement et que le nombre de buy-back va augmenter.

Nous avons l'ambition de faire de Spoticar "The place to be" pour vendre des véhicules d'occasion électriques. Nous donnons des informations pour aider les clients à comprendre cette technologie.

Il y a un deuxième élément : à partir d'une certaine date qui est encore indéterminée, la production de véhicules neufs thermiques va s'arrêter. Va alors se poser la question de la gestion des véhicules d'occasion thermiques. Il faudra être attentif à l'évolution des valeurs résiduelles des véhicules thermiques. Nous avons pour cela un système très rigoureux de définition des valeurs résiduelles du groupe.

Autoactu.com : Avec la mise en place de ZFE, l'accès des ménages modestes au véhicule électrique d'occasion devient un sujet. Avez-vous une proposition spécifique ?

Marc Lechantre : Notre devoir est de proposer le véhicule électrique d'occasion au meilleur prix possible et aussi des solutions de financement pour que le tarif soit abordable. Stellantis n'est pas un groupe caritatif et nous devons donc le faire en préservant la pérennité de l'entreprise.

En général, quand les gouvernements veulent aider les particuliers à renouveler leur véhicule ils réfléchissent véhicule neuf. C'est une erreur parce que les particuliers achètent des véhicules d'occasion. Si les gouvernements veulent avoir un impact, ma conviction est qu'il faut inclure les véhicules d'occasion dans les dispositifs d'aide. Sur l'électrique, c'est ce qu'il faut faire.

Autoactu.com : Quels sont vos prochains challenges ? Qu'avez-vous dans les cartons ?

Marc Lechantre : Nous allons lancer le programme Alfa Romeo Certified. Nous pensons qu'un client de marque premium sur le véhicule d'occasion est davantage attiré par la marque. Le véhicule d'occasion est un élément de construction de la marque. Nous l'avons vérifié avec DS. C'est ce que l'on veut faire pour Alfa Romeo.

Notre deuxième niveau de challenge ce sont les régions. Notre activité est très européenne et le développement extra européen est un défi à venir. Nous allons développer le Brésil et les Etats-Unis. Nous avons lancé le programme Spoticar en Turquie. Nous y avons rencontré un vrai intérêt pour un véhicule d'occasion de qualité avec une promesse client et la Turquie est déjà le troisième marché en termes de fréquentation du site Spoticar, derrière la France et l'Italie.

Nous allons également développer nos propres ventes. Par exemple, aux Etats-Unis, le groupe a lancé sa propre société financière qui n'existait pas. Nous allons générer des buy-back et nous aurons à organiser la vente de ces véhicules. Nous allons continuer à nous développer en Chine et nous sommes en train de travailler pas mal de projets au Moyen-Orient et en Afrique.