

Réseaux - 23/06/2022 - [#Volkswagen](#) , [#Ford](#) , [#Stellantis](#)

Un tiers des ventes VN via des contrats d'agent en 2030, selon Roland Berger

Le modèle d'agent, plus adapté à la vente en ligne, devrait peser 30% des ventes VN en 2030, estime le cabinet Roland Berger. Un modèle qui peut rapporter plus mais qui n'est pas sans risque...

Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

Le cabinet Roland Berger s'est récemment exprimé sur les contrats d'agent que veulent adopter plusieurs constructeurs, comme Stellantis, Mercedes, Ford ou Volkswagen (pour la vente d'électriques). *"Plus adapté à la vente en ligne, ce modèle devrait représenter 30% des ventes VN à l'horizon 2030"*, estime **Olivier Hanouille**, Partner chez Roland Berger. Une part du marché somme toute pas si élevée que cela malgré les multiples avantages que les constructeurs semblent pouvoir tirer de ce contrat d'agent.

"Ils pourraient gagner 3 à 4 points de marge à terme, à condition d'avoir un système informatique et digital efficient, mais ils prennent aussi plus de risque", dit-il.

Ils vont en effet porter le stock et, avec lui, le risque d'un échec commercial d'un modèle sans que le réseau joue son rôle d'amortisseur. Ils vont également supporter le risque sur les valeurs résiduelles. *"Pour maîtriser les VR, il faut être fort sur le VO, ce qui va probablement les pousser à davantage contractualiser le business VO"*, dit-il, à l'image de Spoticar, l'enseigne VO de Stellantis, qui fonctionne comme un contrat de licence de marque.

"Ils vont aussi essayer de maîtriser plusieurs cycles de location du véhicule, jusqu'à ses 8-9 ans, en intégrant l'entretien pour conserver le client dans leur écosystème", indique-t-il.

Si le constructeur gagne 3 à 4 points de marge, en baissant ses coûts de distribution, ce sera forcément au détriment de son réseau de distribution. *"Ces derniers vont aussi subir la baisse durable du marché VN, souligne **Matthieu Simon**, également partner chez Roland Berger. Le bénéfice des distributeurs européens est déjà tombée de 2% en 2019 à -1% en 2020, sachant que sans les aides des constructeurs (estimées à 8 milliards d'euros) et des Etats (PGE en France), ils auraient subi une perte de 5%"*.

"Avec la hausse du prix des VN et l'inflation généralisée, les consommateurs vont augmenter leur durée de détention, sans que cela n'accroisse l'activité après-vente en concession", prévoit-il. *"Il faudra attendre 5 à 6 ans avant un retour à un niveau d'avant-crise, retour qui sera porté par le besoin de renouvellement du parc devenu trop ancien"*, dit-il.