

Réseaux - 21/07/2022

Vincent Montoux, réseau VW Group France : "Le contrat d'agence n'est pas remis en cause"

L'opération "carton rouge", menée par les distributeurs allemands du groupe Volkswagen, va-t-elle remettre en cause le contrat d'agence que souhaite déployer le constructeur en Europe ? Ce n'est pas l'avis de Vincent Montoux, le président de l'association des concessionnaires français, même si de nombreux points du modèle d'affaires sont encore en négociation.



"Nous négocions encore beaucoup, presque tous les jours, pour être prêt pour les pré-commandes de l'ID-Buzz qui sera ainsi le premier modèle Volkswagen à passer sous le contrat d'agence", nous a confié Vincent Montoux.

Auteur : Xavier Champagne

Chef de rubrique

Le [carton rouge adressé à Volkswagen par son réseau allemand](#) ne remet pas en cause le contrat d'agence qu'ils ont signé. "L'association des distributeurs n'est pas opposée à un contrat d'agence, qu'il soit genuine ou non genuine", a d'ailleurs déclaré son président, **Dirk Weddigen von Knapp**, dans un communiqué.

"En effet, ce n'est pas le contrat d'agent en lui-même qui est remis en cause mais les commissions versées dans le cadre du business model qui a été défini, constate Vincent Montoux, son homologue français. Ce modèle d'affaires est différent dans chaque pays et pour chaque marque. Nous sommes en train de le négocier en France, avec l'assurance de bénéficier d'une «net profit parity». C'est un engagement fort de la part de Volkswagen Group France que notre rémunération ne baissera pas par rapport au système actuel. Le contrat d'agence Cupra a bénéficié de cet engagement pour une durée de trois ans, durée qui est encore en négociation pour les autres marques".

Comme en Allemagne, le système de rémunération en France conservera une partie variable, "sur la qualité et la performance", explique Vincent Montoux. "Il est important de conserver ce critère de performance, qui permet de rémunérer davantage ceux qui dépassent leurs objectifs, comme cela fonctionne aujourd'hui".

"Il faut aussi que les distributeurs qui aiment travailler avec beaucoup de stock puissent continuer à en avoir, même si ce stock passe sous la responsabilité du constructeur", ajoute-t-il.

Outre des commissions jugées trop basses, les distributeurs allemands reprochent aussi la perte de contrôle du VO et du financement, dans le cadre des multiples cycles de location que le constructeur veut mettre en place. "Il faut en effet que le VO reste contributeur de marge comme il l'est aujourd'hui, affirme Vincent Montoux. Pour cela, il ne doit pas nous échapper lors des 2e et 3e cycles de location du véhicule. Nous veillerons à ce que le constructeur nous le revende ou bien que la marge soit identique à ce qu'elle était dans le précédent

système. Quant au financement, il ne faut pas mettre en place un système trop fermé, pour laisser une certaine latitude au distributeur", dit-il.

Quoi qu'il en soit, même si le distributeur perd le contrôle des buy-back, il pourra toujours avoir une activité d'achat-revente de VO, avec le financeur de son choix.

"C'est une lourde responsabilité que nous a confiée le réseau ; A nous de faire en sorte de ne pas nous retrouver dans la situation du réseau allemand qui a peut-être accepté trop facilement les conditions du constructeur", dit-il.

Le cadre général du contrat d'agence "non genuine", négocié par le groupement européen des distributeurs, est en cours de finalisation : *"une dernière version est prévue pour la fin du mois"* qui définira les contours juridiques pour tous les pays d'Europe (hors Allemagne qui a déjà son contrat depuis 2 ans).

"Pour la partie business model, nous négocions encore beaucoup, presque tous les jours, pour être prêt pour les pré-commandes de l'ID-Buzz qui sera ainsi le premier modèle Volkswagen à passer sous le contrat d'agence. Le souhait du constructeur est que le reste de la famille ID bascule avant la fin de l'année", dit-il.