

Constructeurs - 17/10/2022 - [#Volkswagen](#) , [#Audi](#) , [#Cupra](#) , [#Skoda](#) , [#Seat](#)

## Contrats d'agents "non genuine" du groupe Volkswagen : "Les signatures remontent bien"

Le groupe VW a donné jusqu'à ce lundi soir à ses concessionnaires pour la signature du contrat d'agent "non genuine" qui concernera la commercialisation des véhicules électriques des marques Audi, Skoda, VW, VW VUL.



*L'ID Buzz sera commercialisé dans le cadre de ce nouveau contrat BEV d'agent "non genuine"*

**Auteur : Florence Lagarde**

**Directrice de la rédaction et Directrice de la publication**

Vendredi 14 octobre à 14h, 85% des nouveaux contrats "BEV" (sur un total de 1.086 contrats), pour la distribution des véhicules électriques, soumis aux réseaux des marques Audi, Skoda, VW, VW VUL avaient été signés, nous a dit **Xavier Chardon**, président du groupe Volkswagen en France. La date limite de signature a été décalée de 2 jours passée du samedi 15 au lundi 17 octobre au soir.

Un décalage lié à la demande des concessionnaires d'avoir connaissance, avant signature, des annexes qui conditionnent l'application de la rémunération en plus des niveaux de commissions fixes et variables. *"A la convention, les distributeurs nous ont demandé les détails de l'annexe que nous leur avons envoyé mercredi pour toutes les marques. Nous avons décalé la signature pour leur permettre de signer en toute sérénité"*, nous a dit Xavier Chardon.

Avec la signature électronique, les remontées sont suivies en temps réels et la part des contrats signés était passée de 50% jeudi soir aux 85% de vendredi après-midi.

Un autre document est également soumis à la signature : un "protocole" d'aides au démarrage selon la terminologie du constructeur, plutôt considéré comme une "indemnisation" pour le changement de statut côté distributeurs. La date limite pour ce document est le 22 octobre et ils n'étaient vendredi que 10% à l'avoir signé.

Ce protocole traite de la délicate question d'une éventuelle cession de fonds de commerce avec le passage des véhicules électriques dans un contrat d'agent tandis que la gamme thermique reste dans le cadre d'un contrat de concession. Selon le constructeur et ses avocats, il n'y a pas de transfert de fonds de commerce puisque le concessionnaire conserve son activité et sa rémunération. Il n'y a pas de changement sur l'activité VO, la rémunération sur le financement, le partage des données clients et sur les ventes de véhicules électriques le constructeur s'engage au maintien de la rémunération.

*"Nous avons consulté des spécialistes qui nous rassurent dans cette logique"*, nous a précisé Xavier Chardon. La question a des incidences fiscales et en échange de "l'aide au démarrage", le signataire s'engage à ne pas se retourner contre le constructeur si le fisc a

une interprétation différente. *"Je trouve qu'on est généreux, eux voudraient davantage"*, reconnaît Xavier Chardon. Ce protocole est dissocié du contrat d'agent et n'est pas nécessaire à la poursuite de l'activité. *"Ce n'est pas un point que j'animerais"*, nous a dit Xavier Chardon.

Dans cette première étape, le constructeur s'est engagé à une parité de la rémunération nette pour les véhicules électriques par rapport à la situation actuelle avec ce contrat hybride d'agent "non genuine" ([dont nous avons déjà parlé](#)) qui reprend des aspects du contrat d'agent mais pas tous. Côté agent, il y a le portage des stocks par le constructeur et la suppression des coûts de publicité et de marketing. Côté distribution traditionnelle, il reste au concessionnaire les coûts commerciaux (salaires, outils commerciaux et point de vente).

Pour le calcul de la rémunération des véhicules électriques il y aura un onglet spécifique BEV dans la remontée des données financières du réseau pour valider "un engagement global" de maintien du niveau de rentabilité.

Les Allemands déjà sur ce type de contrat depuis 2 ans se sont rebellés récemment notamment contre le niveau de leur rémunération qu'ils jugent insuffisant. La situation est différente en France estime Xavier Chardon : *"Nous ne sommes pas partis d'une feuille blanche et nous avons déjà des véhicules dans le marché qui nous ont permis d'avoir une base de référence."*

Le contrat Cupra pour la distribution de la Born déjà en place dans le réseau Seat en France a servi d'éclaireur. *"Les contrats ne sont pas fondamentalement différents mais la réalité opérationnelle ne sera pas la même. Nous avons beaucoup travaillé sur nos process et il y a des éléments sur lesquels nous allons nous améliorer"*, explique Xavier Chardon. La facturation étant faite par le constructeur, cette partie administrative va être digitalisée pour les éléments demandés au client et la signature électronique. Le bonus sera également géré par le constructeur. *"Sur les VD, le réseau n'aura plus de risque de perte, ce qui était un grief. Les VD nous appartiennent et nous les louerons avec une mensualité attractive."*

Avec le passage progressif à une gamme électrique, c'est l'ensemble de l'activité qui est vouée à basculer dans ce nouveau contrat. Les deux statuts seront-ils conservés en parallèle jusqu'à extinction de la gamme thermique ? *"C'est notre hypothèse aujourd'hui mais si on se rend compte que le contrat d'agent a plus d'avantage cette question mérite de se poser"*, nous a répondu Xavier Chardon. D'ici là, il reconnaît que ce nouveau contrat c'est l'expérimentation live d'un système que personne n'appréhende au global. *"Ce contrat nous rapproche du réseau et nous donne plus de transparence sur les aléas de leur métier. Nous nous rendons compte que nous-mêmes sommes source de complexité. Nous demandons parfois au réseau de gérer l'ingérable et c'est ce dont on prend conscience. Nous pourrions être plus performants dans la satisfaction client."*