

Réseaux - 24/10/2022 - #Peugeot , #Stellantis

Nouveaux contrats Stellantis : opération séduction pour Carlos Tavares

Devant une trentaine de patrons de groupes de distribution automobiles membres du think-tank Karidea, Carlos Tavares s'est livré à une opération séduction auprès des réseaux à un moment où les discussions sur les nouveaux contrats de Stellantis sont difficiles. De quoi redonner une impulsion positive dans ces négociations.



Auteur : Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

L'intervention le 18 octobre dernier de **Carlos Tavares** devant les membres de Karidea (think-tank créé par **Jean Triomphe** en 2012) n'était pas destinée à aborder le sujet des nouveaux contrats Stellantis. Elle ne pouvait cependant pas l'éviter dans un contexte où les groupements ont refusé la proposition sur la table et où l'organisation patronale Mobilians s'en est mêlé pour demander la levée de la confidentialité sur ces projets.

Carlos Tavares que l'on a plus souvent entendu critiquer le système de distribution actuel a délivré un message totalement différent. En témoigne notamment la citation de **François Mary** président du groupement des concessionnaires Peugeot (GCAP) cité par un communiqué de Karidea : *"Mes collègues et moi, nous avons apprécié cet échange avec Carlos Tavares. Nous avons pu nous parler franchement et mettre tous les sujets sur la table. L'écoute et les réponses qui nous ont été apportées nous ont éclairés et partiellement rassurés, notamment lorsque Carlos Tavares a affirmé que Stellantis a et aura toujours besoin de ses réseaux demain, et a également bien conscience de la nécessité de fournir à ses distributeurs un business model rentable. J'ai également apprécié l'ouverture qui a été faite sur le sujet des contrats. En synthèse, un cap clair et qui redonne confiance, mais encore du travail à mener avec le constructeur pour traduire concrètement ces engagements dans les projets de contrats actuellement en discussion !"*

On trouve également dans le communiqué de Stellantis qui cite **Carlos Tavares** une avancée dans le sens du dialogue : *"Il faut faire évoluer le modèle centré sur le produit vers une meilleure prise en compte du parcours client, car la satisfaction client nourrit le futur de nos entreprises et son insatisfaction les met en péril. Nos partenaires ont un rôle décisif en étant les représentants de nos marques sur le terrain."*

Ce n'est pas dans le communiqué de Karideo, ni dans celui de Stellantis mais selon des participants à cette soirée, Carlos Tavares leur a dit concernant le projet de contrat : *"Comprenez qu'il faut bien démarrer par une première proposition."* Clairement, une offre de négociation.

En même temps, il leur a dit, cité par le communiqué de Stellantis que l'aspect contractuel est *"une vision réductrice de l'ensemble des enjeux de transformations auquel constructeurs et distributeurs doivent faire face ensemble"*.

Pendant près de 2 heures de discussions, Carlos Tavares a par ailleurs livré sa vision de la transformation auquel le secteur est confronté devant un auditoire conquis. *"C'est une opportunité unique de pouvoir organiser un échange riche et franc avec l'un des plus grands patrons de l'automobile mondiale pour couvrir l'ensemble des sujets de transformation auquel le secteur automobile est confronté, dont celui, majeur pour notre Club, de la distribution automobile. Pour les membres de Karidea, ils ont parfaitement compris le caractère inéluctable de la transformation et entendent s'y adapter en faisant valoir leur savoir-faire dans la relation client et la capillarité de leur réseau de points de ventes physique, tout cela porté par un business model qui va évoluer mais qui devra rester rentable"*, a dit Jean Triomphe, cité par le communiqué de Stellantis.