

autoactu.com

Réseaux - 25/11/2022 - #Alfa Romeo , #Peugeot , #Stellantis

Contrats Stellantis : vers un consensus ?

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

Vous êtes abonné

Offrir cet article



En France, les réseaux Peugeot et Citroën resteront concessionnaires pour une durée déterminée de 3 ans avant de basculer en 2026 vers le contrat de retailer.

Stellantis a rencontré les représentants de ses distributeurs européens la semaine dernière au sujet des futurs contrats de distribution. "Il reste encore beaucoup de travail mais les échanges sont constructifs", nous a rapporté un distributeur.

En octobre dernier, les présidents des groupements de marque de Stellantis ainsi que Mobilians s'inquiétaient ouvertement de la tournure que prenait leur relation avec Stellantis dans le cadre de la mise en place des nouveaux contrats (de concessionnaire, retailer et réparateur agréé). Depuis, il semble que le constructeur ait adopté une position plus ouverte et que les échanges deviennent "*plus constructifs*", nous a dit un distributeur qui a pu échanger avec son groupement.

C'est en tout cas l'impression qui ressort, selon plusieurs sources, après trois jours d'échanges entre les groupements et le constructeur organisés les 15,16 et 17 novembre derniers, à Roissy.

Les groupements européens des différentes marques, seuls autorisés à négocier, ont pu à cette occasion, et pour la première fois, se faire assister de leurs avocats. "*Des choses aberrantes sur la*

donnée client devraient être corrigées, ce qui nous rassure sans que l'on sache si le premier jet était un souhait du constructeur ou une erreur de rédaction de sa part", nous a dit notre interlocuteur.

"On sent que Stellantis souhaite avancer mais il reste beaucoup de travail pour arriver à un consensus avant juin 2023, dit-il. La position des distributeurs n'a rien d'extrémiste, nous ne sommes pas opposés par principe à un contrat d'agent commissionnaire (appelé «retailer» par Stellantis) mais il faut qu'il soit équilibré et conforme aux lignes directrices de la Commission, ce qui n'est pas encore le cas en l'état", dit-il.

Pour rappel, le contrat de retailer remplacera les contrats de concession pour la vente de VUL et pour les marques DS et Alfa Romeo (et toute l'activité au Benelux et en Autriche). Cette première étape doit servir de phase expérimentale avant de basculer tous les autres contrats de concession dans ce nouveau modèle d'affaires.

Ainsi, les nouveaux contrats de concession, également en discussion, auront une durée déterminée de 3 ans pour basculer en 2026 vers le contrat de retailer, dans lequel le constructeur restera propriétaire des VN et des VD et fixera des prix nets.

"Il reste encore à se mettre d'accord sur le rôle de chacun, le partage des coûts et la rémunération. C'est très technique, voire pointilleux mais tout doit être mis sur la table. Il n'est pas question d'oublier une source de coût ou une situation qui n'aurait pas été envisagée. Un premier niveau de commission a été évoqué qui ne semble pas irraisonnable", indique-t-il.

Dans un communiqué publié hier, Stellantis affirme pour sa part que *"la simulation économique comparative permet de démontrer une rentabilité au moins équivalente, sinon supérieure, pour notre réseau, tout en considérant une prise en charge accrue des coûts par Stellantis et la réduction de l'exposition aux risques de nos distributeurs"*.

Le sujet du VO, en tant que buy-back à la suite des LOA qui vont se généraliser, n'est pas oublié. Le constructeur souhaite donner le choix au retailer de le reprendre en fin de LOA, selon une procédure qui reste à définir.

Il souhaite également réduire la durée de préavis en cas de résiliation du contrat, ce qui, naturellement, n'est pas de l'avis des groupements.

Un contrat d'apporteur d'affaires doit aussi être rédigé par les équipes françaises du constructeur pour gérer la relation entre les retailers et les agents, qui réalisent en France près d'un quart des ventes de Peugeot et Citroën. *"Ce n'est pas anecdotique. Le constructeur ne veut pas porter dans son stock les VN et VD dont disposeraient les agents. Le schéma de fonctionnement précis entre l'agent, le retailer et le constructeur reste à définir",* indique notre

interlocuteur.

Les groupements des différents pays ont adressé il y a quelques jours aux concessionnaires un mandat à signer pour leur donner tout pouvoir de négociation. Ils ont également demandé aux concessionnaires de s'engager à ne rien signer tant que les négociations n'auront pas abouti.

"Cette comptabilité claire de votre soutien nous donnera le crédit, mais aussi le courage et l'énergie indispensables pour mener à bien ces négociations au service de nos intérêts communs !", peut-on lire dans le mandat que nous nous sommes procuré. Selon les groupements interrogés, le taux de réponse positive est déjà de 70% à 90% selon les marques.

Les groupements ont adressé au constructeur la liste des modifications, article par article, qu'ils souhaitent apporter. Ils feront de même avec les annexes, qu'ils devraient recevoir avant le 1er décembre. Une prochaine rencontre est programmée pour janvier prochain.

La mise en place de ces nouveaux contrats s'inscrit dans le cadre d'un nouveau schéma de distribution dans lequel, explique Stellantis, *"les clients pourront bénéficier d'une approche multimarque et multicanal avec une gamme de services plus large. Les distributeurs disposeront d'un nouveau modèle commercial efficace visant à tirer parti du portefeuille de 14 marques de Stellantis, à créer des synergies, à optimiser les coûts de distribution et à offrir des solutions de mobilité durable supplémentaires. Nos partenaires jouent un rôle important en étant les représentants de nos marques sur le terrain"*.

Actualité suivante : Saison des budgets, que faut-il attendre de 2023 ? →