

autoactu.com

Réseaux - 01/06/2023 - #Mercedes-Benz

Le réseau allemand de Mercedes passe au contrat d'agent

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

Vous êtes abonné

Offrir cet article



Les concessionnaires allemands de Mercedes sont désormais des agents. A ce titre, ils recevront une commission fixe pour des véhicules dont le prix, défini par le constructeur, sera unique dans tout le pays, explique le constructeur.

Sous l'appellation "Vertrieb der Zukunft" (vente du futur), Mercedes débute aujourd'hui une nouvelle relation avec son réseau allemand (VP et VUL) à travers l'adoption d'un contrat d'agent. Ce modèle de distribution a déjà été adopté par huit marchés dans le monde, dont au moins deux pays d'Europe, la Suède et l'Autriche, ainsi que l'Australie, l'Afrique du Sud et l'Inde.

En France, ni le constructeur, ni les représentants du réseau n'ont souhaité s'exprimer sur le sujet. Pourtant, selon une source proche du dossier, le réseau français n'a pas été résilié en préparation du nouveau contrat - à la différence du réseau allemand résilié en 2021 - et aucune date de mise en œuvre n'a été définie.

Pourtant, Mercedes-Benz a conclu dès 2021 un accord avec le groupement européen des concessionnaires (FEAC) qui définit les grandes lignes du modèle d'agence en Europe et les ambitions ont été affichées : *"d'ici fin 2023, plus de 50% des véhicules de Mercedes-Benz en Europe seront vendus dans le modèle de l'agence"*, affirmait, en décembre 2021, Britta Seeger,

responsable des ventes de Mercedes-Benz AG, qui prévoyait alors l'introduction du contrat en Allemagne et au Royaume-Uni pour 2023.

La conséquence immédiate pour le client sera un prix unique dans toute l'Allemagne, en ligne et en point de vente, *"en fonction de la période de la commande, du segment de clientèle, du modèle de véhicule, de l'équipement et du mode de paiement"*, précise le constructeur dans un communiqué. *"Les conditions spéciales pour les clients B2B s'appliqueront également uniformément dans le modèle d'agence, quel que soit le canal de vente"*.

L'avantage pour les 98 partenaires Mercedes allemands sera d'avoir *"une activité beaucoup plus prévisible, car ils recevront une commission fixe par véhicule livré, que l'achat ait été effectué en ligne ou sur le point de vente"*.

Ce format de distribution *"nous donne l'énorme avantage d'avoir une meilleure vue d'ensemble des stocks et des exigences des clients, pour pouvoir ainsi accélérer la vitesse de notre chaîne d'approvisionnement et répondre plus rapidement aux demandes et aux commandes des clients"*, a souligné **Jörg Heinermann**, responsable des ventes de Mercedes en Allemagne, auprès de notre confrère [Autohaus.de](https://www.autohaus.de).

Actualité suivante : Le moteur thermique n'est pas mort, selon la chercheuse Christine Rousselle →