

Distribution

Jacques-Edouard Daubresse, AGGS : "Aujourd'hui, aucun constructeur ne réussit à faire fonctionner son contrat d'agent"

Publié le 11 décembre 2023



Par Romain Baly



4 min de lecture

À l'occasion des dernières Rencontres du Pneu, le directeur général de l'Association des groupements du groupe Stellantis (AGGS) est revenu sur les atermoiements entourant la mise en place des contrats d'agent. Jacques-Edouard Daubresse juge ainsi qu'il faudra encore beaucoup de temps et d'ajustements pour que les constructeurs parviennent à imposer ce nouveau modèle de distribution.



Après avoir passé près de deux décennies chez Stellantis, Jacques-Edouard Daubresse a pris la tête, début 2023, de l'Association des groupements du groupe Stellantis (AGGS). ©Le Journal de l'Automobile

C'est un sujet qui a déjà fait couler beaucoup d'encre et qui est encore loin d'être arrivé à son terme. Le déploiement des [contrats d'agent](#) commissionnaire à la place de ceux de concessionnaire constitue une révolution majeure à l'échelle de la distribution automobile.

A lire aussi : [Contrats d'agent : entre retards et rétropédalages](#)

Avec eux, c'est tout un écosystème établi de longue date qui va être progressivement réinventé. Au grand dam des principaux acteurs du monde du commerce. Pour ces derniers, le virage est rude et les interrogations nombreuses tant ces contrats modifient leur rôle, leurs prérogatives et leurs rétributions.

Invité le 7 décembre 2023 par le Syndicat du Pneu à évoquer cette problématique lors des Rencontres du Pneu, **Jacques-Edouard Daubresse** est un observateur avisé.

Après avoir officié pendant près de deux décennies chez [Stellantis](#), dirigeant notamment la marque [DS Automobiles](#), ce dernier a été nommé en février [directeur général de l'Association des groupements du groupe Stellantis](#) (AGGS). Il a ainsi rappelé devant l'assemblée la genèse de cette mutation.

Les intérêts changent de camp... la motivation aussi ?

"L'industrie automobile vit une transformation que peu d'autres industries connaissent et qui concerne toutes ses strates, pose-t-il en préambule. Certains constructeurs ont fait le choix, à un moment où l'argent ne coûtait rien et où les stocks étaient relativement bas (soit après le Covid, ndlr) de basculer vers des contrats d'agent".

Une stratégie guidée par une antique lubie : "Être en prise directe avec les automobilistes, c'est une logique d'ingénieur. On vend un véhicule, on le fabrique et on le livre... sauf que le commerce automobile est très spécifique".

A lire aussi : [Mais que signifie le contrat d'agent commissionnaire proposé par Stellantis ?](#)

Et bien plus complexe. Car avec les contrats d'agent, si les stocks et donc les risques financiers ne sont plus portés par les concessionnaires, tout ce qui constitue la valeur-ajoutée et l'expertise de ces derniers demeurent entre les mains de professionnels qui n'ont plus les mêmes intérêts.

"C'est évident. Ce contrat pose deux dangers, développe le responsable. Le premier tient dans le fait de voir un agent quitter la marque car elle ne l'intéresse plus. Le second concerne le vendeur, dont le système de rémunération est beaucoup moins avantageux". Et l'incite donc moins à s'investir.

Des problèmes informatiques

Sur un plan pratique, le sujet peine aujourd'hui à se concrétiser. [Stellantis a revu son calendrier](#) de déploiement, [BMW](#) continue de peaufiner sa copie et [Mercedes-Benz](#), qui a été très en verve sur le sujet, est de plus en plus discret.

A lire aussi : [Mini passera sous contrat d'agent en 2024](#)

Quant au groupe au [Volkswagen](#), qui est le seul à l'avoir aujourd'hui appliqué, les résultats sont très mitigés. Pour rappel, 100 % des concessionnaires ont signé le nouveau contrat pour la distribution des véhicules électriques, pour les marques Volkswagen VP, VU, Skoda, Audi et la procédure était déjà lancée pour Cupra et l'ID.Buzz.

Mais selon nos informations, le démarrage a été beaucoup plus laborieux que prévu, notamment à cause de problèmes informatiques et de gestion quotidienne. Cela a eu pour conséquence de retarder la livraison des véhicules, néanmoins gérables par le constructeur, car les modèles concernés portent sur un volume très faible, mais fortement préjudiciable pour le client final.

Bref, quel que soit le groupe, Jacques-Edouard Daubresse l'assure : *"Aujourd'hui, aucun constructeur ne réussit à faire fonctionner son contrat d'agent"*. La phase de tests menée par Stellantis dans quatre pays (Belgique, Autriche, Pays-Bas et Luxembourg) a apporté son lot de soucis et d'enseignements.

Un impératif pour la distribution : se diversifier

En dépit de ses défauts, cette évolution paraît inexorable. *"Ce que doivent faire les constructeurs et les distributeurs, c'est se préparer à cette vague."* *"Le portage des stocks est difficile"* chez les premiers mais *"ils vont y aller"*. Idem pour les seconds à condition de trouver un terrain d'entente avec un meilleur *"partage de la valeur"*. Mais tout ceci va encore prendre du temps. Et pousser la distribution à trouver de nouvelles sources de croissance.

Fortement liés à leur marque pendant très longtemps, les concessionnaires sont désormais dans l'obligation de se diversifier. Multiplier les marques dans les showrooms s'avère une solution. S'ouvrir à des activités inédites telles que de la réparation multimarque, de la réparation rapide ou du pneumatique en est une autre. L'image des affaires monomarques et monosites semble ainsi avoir vécue. *"Les dogmes sont tombés et plus personne n'a de certitude"* conclut Jacques-Edouard Daubresse. *"Mais on va y arriver !"* assure-t-il.