

autoactu.com

Constructeurs - 11/01/2024 - [#Renault](#) , [#Volkswagen](#) , [#Tesla](#) , [#Audi](#) , [#Hyundai](#) , [#Kia](#) , [#Opel](#) , [#Peugeot](#) , [#Fiat](#) , [#Stellantis](#)

Igor Dumas, Opel France : "Nous revenons sur un marché de demande où la bataille concurrentielle va faire rage"

Par Florence Lagarde Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Vous êtes abonné

Offrir cet article



En 2023, Opel a légèrement augmenté sa part de marché en France grâce aux Corsa, Mokka et Astra. Igor Dumas, directeur de la marque Opel en France veut poursuivre cette croissance en 2024. Dans un marché qui sera bataillé notamment sur le segment électrique, le dirigeant estime la marque bien armée.

"Nous avons un bilan 2023 solide avec presque 52.000 immatriculations en hausse de 20% sur un marché à +15% en VP et VU. Nous gagnons de la part de marché pour la deuxième année consécutive. Le principal sujet de satisfaction et d'encouragement est que nous arrivons à faire deux choses en même temps : monter en gamme avec notre positionnement de marque généraliste haut de gamme allemande tout en faisant de la croissance de nos parts de marché", se félicite Igor Dumas, directeur de la marque Opel en France.

Dans le détail, Opel a immatriculé 43.237 véhicules particuliers et 8.648 utilitaires (+18,17%). En VP, sa part de marché gagne un peu moins de 0,1 point à 2,44% (contre 2,36%) et c'est en VUL que la hausse est la plus significative avec 0,2 point de mieux à 2,31% (contre 2,11%).

"Il est satisfaisant de voir que nous avons gagné deux places au ranking des immatriculations même si Tesla est passé devant, nous avons dépassé Audi, Kia, Hyundai. C'est plutôt encourageant et solide", a souligné le dirigeant lors d'un échange avec des journalistes.

Ce résultat se lit sur le marché VP+VUL grâce à la progression des utilitaires. Sur le VP seul que

nous commentons habituellement, la position de la marque n'a pas changé et se situe toujours au quatorzième rang (toujours loin de ses meilleurs niveaux historiques) et le seul changement est que Tesla a dépassé Opel qui a dépassé Fiat (de quelques centaines d'unités).

L'analyse des canaux VP montre par ailleurs un rééquilibrage sur les particuliers (+27,3%) et entreprises (+34%), ces deux clientèles représentant respectivement 38% et 25% des volumes en 2023. Les VD-Garages ont fortement baissé -20% mais restent hauts à 16% des volumes (12,2% pour l'ensemble du marché), de même que les livraisons aux loueurs courte durée qui progressent fortement (+29%) à 18% (9,4% pour la moyenne marché).

"Notre bilan est solide aussi parce que nous faisons nos gains sur des canaux sains et sur nos modèles au cœur de la transformation de la gamme", insiste Igor Dumas.

La Corsa représente 45% des volumes VP de la marque (+31,5%), le Mokka 22% (+9%), l'Astra un peu plus de 8% avec des volumes qui ont été multipliés par trois (+229%). La Corsa dont le facelift a été lancé début octobre a connu une forte accélération en fin d'année (ses immatriculations ont doublé sur les deux derniers mois). *"La moyenne mensuelle du nombre de commandes de Corsa sur le quatrième trimestre est en hausse de +63% par rapport à l'année précédente et nous avons doublé notre mix de véhicules électriques", complète Igor Dumas. "C'est un très gros succès qui va au-delà de nos attentes."*

Cette croissance de la part de marché de la marque contraste avec **le très fort recul des marques Peugeot et Citroën**. On se demande comment Opel est passé entre les gouttes des difficultés logistiques et d'organisation commerciale du groupe ? *"Nous ne sommes pas passés entre les gouttes. Sur des sujets aussi transversaux que la logistique, nous sommes logés à la même enseigne", nous a répondu Igor Dumas. "Nous terminons l'année avec une situation logistique assainie. Nous étions avec une proportion de stock facturé réseau livré de 50/50 et nous sommes pratiquement revenus à la normale avec deux tiers/un tiers. Tout n'est pas parfait mais nous avons une vraie amélioration. Ajouté au fait que les problèmes de pénurie de production sont derrière nous, nous avons un délai de livraison raisonnable sur l'ensemble de nos gammes, entre deux et trois mois selon les modèles", nous a répondu le dirigeant. "Le marché limité par l'offre est derrière nous. Nous revenons sur un marché de demande où la bataille concurrentielle va faire rage et nous sommes bien armés."*

Le dirigeant n'a pas voulu commenter l'impact de l'organisation commerciale terrain multimarques de 2023, mais se félicite du retour en arrière : *"Il est important que nous revenions à une organisation terrain dédiée avec des équipes focalisées à 100% sur la marque en soutien des concessionnaires. C'est positif pour accélérer leur business."*

En 2023, la rentabilité réseau devrait être au niveau de celle de 2022. *"Je suis confiant, la rentabilité du réseau sera positive et le top 75 devrait être au-dessus de 0,8% comme l'an dernier, ce qui signifie que les trois-quarts du réseau gagnent plus que 0,8%."* Il a également précisé que la rentabilité unitaire de la marque avait atteint un nouveau record avec un chiffre de 946 euros/véhicule pour le MBA VN qui *"n'a jamais été aussi haut de l'histoire de la marque Opel"*.

Pour 2024, Igor Dumas vise une poursuite de la croissance en volume et en part de marché. Il pourra compter sur le lancement de la technologie mild-hybride (MHEV) sur les Corsa et Grandland en janvier, Astra et Mokka en avril. *"Le mild-hybride c'est 25% du marché et on n'y*

était pas. C'est un potentiel important sur le B2B", souligne-t-il.

S'y ajouteront le lancement de la nouvelle gamme d'utilitaires en mars et "deux lancements majeurs en deuxième partie d'année", a précisé le dirigeant.

La marque démarre également 2024 avec un niveau élevé de portefeuille de commandes de plus de 3 mois. "Nous démarrons 2024 avec de la vitesse grâce à une bonne dynamique des commandes."

La croissance des ventes de véhicules électriques sera un enjeu majeur pour la marque qui vise 100% de la gamme avec une version électrique en 2024 et 100% de ses ventes en électrique en 2028. "Notre ambition est d'atteindre en 2024 une part de marché sur le véhicule électrique supérieure à la part de marché de la marque", précise Igor Dumas. Actuellement, elle est un point en-dessous (1,49% contre 2,44% en VP).

Face aux repositionnements prix de ces dernières semaines de Volkswagen ou Renault, Opel n'envisage pas de baisser les prix catalogues de ses véhicules électriques. "Nous voulons préserver la cohérence de la valeur de marque. Une baisse des prix ce n'est jamais bon. Cela peut être mal perçu par les clients qui viennent d'acheter. En revanche, sur les loyers nous sommes très compétitifs. En promotion et en agressivité nous faisons le nécessaire pour être attractif", a dit Igor Dumas. L'Opel Corsa, par exemple, est annoncée à 99 euros/mois sur une LLD sur 24 mois et 20.000 km avec un premier loyer de 9.500 euros, duquel sera déduit le bonus. Même si cette offre ne sera pas l'essentiel des ventes, elle permet à la marque de se positionner. "Au niveau opérationnel, chaque marque monte ses dispositifs commerciaux tactiques en fonction de ses approvisionnements."

Pour réaliser son ambition, Opel peut bénéficier du bonus gouvernemental nouvelle formule sur tous ses modèles fabriqués en Europe et même en France à Poissy pour le Mokka. Cette position, le dirigeant l'a exploité pour se positionner sur le leasing social avec deux voitures, la Corsa à 94 euros/mois et la Mokka à 119 euros/mois, sans apport dans les deux cas conformément au fonctionnement du dispositif.

"Nous avons pris une longueur d'avance sur le leasing social et nous avons déjà engrangé un maximum de commandes", a dit Igor Dumas. "En quelques jours, on est à des niveaux d'intérêt des consommateurs extrêmement élevés. Nous recevons en moyenne plus de 1.000 leads par jour pour la marque Opel. C'est massif. Ce sont des nouveaux consommateurs qui n'auraient pas acheté une voiture électrique, voire pas de voiture tout court. L'engouement que l'on constate montre qu'il y a un enjeu de prix dans l'électrification du marché français."

[← Actualité précédente : Citroën anticipe l'ouverture des commandes de ë-C3 en France](#)

[Actualité suivante : Chez Plumeau →](#)