

autoactu.com

Réseaux - 05/02/2024 - [#Renault](#) , [#Volkswagen](#) , [#Alfa Romeo](#) , [#Jeep](#) , [#Opel](#) , [#Peugeot](#) , [#Fiat](#) , [#Stellantis](#)

Olivier Varlez, GCAP : "L'un de nos objectifs majeurs est d'amener la rentabilité du réseau Peugeot à 2%"

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)



Olivier Varlez, tout nouveau président du Groupement des concessionnaires Peugeot (GCAP), évoque le futur contrat d'agent de Stellantis ainsi que l'actualité du réseau Peugeot et, en particulier, celle du groupe GGS qu'il préside et dont la direction générale a été confiée à Christophe Prévost, ex-directeur de Peugeot France.

Autoactu.com : Vous venez de succéder à François Mary à la présidence du GCAP, le groupement des concessionnaires Peugeot. Vous êtes désormais en première ligne sur le sujet des contrats d'agent mais il n'est plus d'actualité, semble-t-il ?

Olivier Varlez : Il est toujours d'actualité mais sa mise en place a été retardée. L'expérience dans les pays pilotes comme la Belgique n'est pas bonne, l'outil informatique n'étant pas encore au point. Ce n'est pas facile de travailler en flux tendus comme aimerait le faire le constructeur. Un report à février 2026 (au lieu d'avril prochain) a donc été décidé pour la distribution des marques Alfa Romeo, DS et des VUL en France. L'idée étant de ne démarrer qu'avec des outils logistiques et informatiques parfaitement au point.

Les contrats de "retailer" pour les marques Peugeot, Citroën, Opel, Fiat et Jeep, prévus pour janvier 2027 en France, devraient en revanche être avancés d'un an pour être lancés au même moment et ainsi ne pas avoir deux systèmes à faire cohabiter.

Ce basculement en une seule fois vers le nouveau contrat va se faire plus rapidement dans les pays à moindre volume : l'Espagne, d'abord, puis l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie, à raison d'un lancement tous les trois mois.

Autoactu.com : Les négociations sur le contrat sont donc terminées ?

Olivier Varlez : Nous sommes parvenus à un accord sur l'aspect juridique des contrats mais il reste le business model à négocier, ce qui est déterminant.

Autoactu.com : Le 1er octobre 2023, le groupe GGS (Grands Garages du Sud) que vous présidez a fait l'acquisition de quatre concessions Peugeot (Béziers, Sète, Agde et Pézenas.) auprès d'Emil Frey France. Que représente ce rachat ?

Olivier Varlez : C'est important, nous allons augmenter notre potentiel de vente de 25%, avec 2.000 VN et 2.000 VOP supplémentaires, désormais à travers deux plaques Peugeot, notre plaque historique à l'Est (Nîmes, Alès, Arles, Lunel, Pertuis, Cavaillon et Mende) et cette nouvelle à l'Ouest.

Autoactu.com : C'est la raison du recrutement de Christophe Prévost, le 1er septembre ?

Olivier Varlez : Nous avons besoin de renforcer notre management et nous avons eu l'opportunité d'accueillir cette recrue de tout premier plan. Lorsqu'il était directeur de Peugeot France, nous avons eu l'occasion de nous rencontrer fréquemment et de nous apprécier. Il dirige l'ensemble du groupe, en tant que directeur général opérationnel. C'était la condition pour que je puisse me libérer du temps pour présider le GCAP, activité qui m'occupe deux jours par semaine.

Autoactu.com : Comment appréhendez-vous l'année 2024 ?

Olivier Varlez : Nous attendons beaucoup de cette année. Les problèmes de production et de logistique sont derrière nous et le constructeur a lâché du lest sur les conditions commerciales. Nous sommes de nouveau dans le marché, avec un positionnement tarifaire qui se veut au niveau de Volkswagen et au-dessus de Renault.

Côté produits, nous lançons en mars le tout nouveau 3008 avec des tarifs bien placés, notamment sa version électrique qui bénéficie du nouveau bonus et offre 525 km d'autonomie (en attendant une plus grosse batterie qui offrira 700 km). L'arrêt du Diesel sera largement compensé par l'arrivée d'un moteur à hybridation légère (déployée sur l'ensemble de la gamme ou presque). Nous avons un parc roulant énorme à renouveler et bien sûr de la conquête à réaliser avec ce modèle.

Le 2008 restylé, lancé à la rentrée 2023, est aussi un peu moins cher, notamment sa version électrique. Et nous commençons les premières livraisons de la 208 restylée et MHEV.

Autoactu.com : Le leasing social est un moteur important en ce début d'année ?

Olivier Varlez : Stellantis, Peugeot et le réseau ont été sur le coup. Au cours des OPO de janvier, 60% de nos commandes ont porté sur des modèles bénéficiant du leasing social. On était déjà mieux en fin d'année et là, les commandes de e-208 et e-2008 ont explosé. Sur le groupe GGS, nous avons dû faire environ 400 commandes de leasing social. A la livraison, nous devons faire l'avance des 13.000 euros, cela fait une somme importante mais le constructeur nous

accompagne. Il va porter cette trésorerie pendant la période entre la livraison et le remboursement par l'ASP.

Le gouvernement ne semble pas vouloir se limiter à un volume mais fixera probablement une date limite. L'absence d'information sur le nouveau bonus ne change pas la donne, ce sera toujours 13.000 euros pour le leasing social.

Autoactu.com : C'est une opération rentable ?

Olivier Varlez : Comme nous faisons un effort commercial, avec le constructeur, nous perdons environ un tiers de notre marge mais cela reste plus rentable que des ventes flottes. Il faut aussi éviter les profils de clients à risque, pour ne pas avoir de mauvaises surprises d'impayés et de frais de remise en état lors de la restitution. La VR sur ces nombreux véhicules électriques qui reviendront sur le marché au même moment est aussi à risque.

Heureusement, nous ne faisons pas de reprise VO sur nos ventes en leasing social et cela ne fait pas grossir notre stock VO qui est déjà au plus haut. C'est aussi le cas de beaucoup de nos confrères ; cela va tirer les prix des VO vers le bas.

Autoactu.com : Avec la hausse des taux, le financement de ce stock doit commencer à être problématique ?

Olivier Varlez : Oui, en 2023, nous allons perdre environ 0,4 point de rentabilité avec cette hausse des taux. Nous avons aussi dû déprécier la valeur de notre stock VO car les prix ont baissé par rapport aux VR optimistes que nous avons définis, notamment sur les modèles électriques et PHEV. Cette dépréciation est aussi la conséquence de la baisse des prix des VN sur l'électrique depuis le début d'année 2023.

Autoactu.com : Cette hausse de taux rend le renouvellement des LOA plus difficile ?

Olivier Varlez : Les loyers sont plus élevés, c'est vrai. On a tendance à augmenter les durées et les VR pour compenser mais on ne peut pas dépasser certaines limites. C'est plus compliqué et c'est le talent des vendeurs qui fait la différence. Pour notre part, nous finançons plus de 60% de nos ventes à particuliers et ce à 80% en LOA. Et nous sommes à 40% de financement sur le VO, dont un tiers en LOA.

Pour continuer à faire du financement, il faut intégrer l'entretien, c'est ce qui séduit les clients. D'autant que le prix des pièces augmente sensiblement, de 8% par an environ. Le forfait permet d'amortir la hausse, de lisser les dépenses et de s'assurer du bon entretien du véhicule avant qu'il nous soit restitué.

Auto, nous autoactu.com : Au final, vous terminez l'année 2023 avec quelle rentabilité ?

Olivier Varlez : Nous devrions être à plus de 2%. Mais l'ensemble du réseau Peugeot ne devrait tendre que vers les 1%. L'un de nos objectifs majeurs au GCAP est de faire en sorte que la rentabilité moyenne soit à 2%.

[← Actualité précédente : Les ambiguïtés de la phraséologie tavaressienne](#)

[Actualité suivante : Romain Sartorius nommé Président de Mobivia →](#)