

22/11/2024 - [#Jeep](#) , [#Opel](#) , [#Peugeot](#) , [#Stellantis](#)

Guillaume de Boudemange, Jeep France : "Nous offrons la meilleure rentabilité VN des marques de Stellantis"

Par **Xavier Champagne**
Chef de rubrique

Vous êtes abonné

[Offrir cet article](#)



Jeep commercialise depuis octobre la version 4x4 de l'Avenger hybride avec une série limitée de lancement en association avec la marque The North Face.

Grâce à l'Avenger, qui réalise plus des deux tiers des ventes, Jeep atteint cette année une part de marché record en France, avec des volumes en hausse de 57% et un mix électrique à plus de 40%. La rentabilité VN a également bondi en valeur mais aussi en pourcentage, souligne Guillaume de Boudemange, directeur de Jeep France.

La marque Jeep a franchi, le 19 novembre, la barre des 10.000 immatriculations VP en France et **Guillaume de Boudemange**, directeur de Jeep France, table sur un volume total de 12.000 unités cette année, pour une part de marché qui sera historique à 0,7%. "Sur le rythme actuel de 900-950 immatriculations mensuelles nous allons y arriver, sachant que nous avons un gros mois de livraison en portefeuille et que nous nous attendons à des anticipations d'achat sur les modèles PHEV qui seront fortement taxés l'année prochaine", dit-il.



La marque réalise l'une des plus fortes progressions du marché, +57%, et la plus forte sur le canal des particuliers (+177%), grâce à l'Avenger, son SUV-B élu "Car of the year 2023" qui a pesé à lui seul plus des deux tiers de ses ventes. Bénéficiant du leasing social, le modèle a notamment enregistré 2.000 commandes entre le 15 janvier et le 15 février qui ont toutes été livrées mais "nous avons aussi séduit des groupes du Cac 40, comme Orange ou Vinci", se félicite le dirigeant. C'est quand même chez les particuliers que l'Avenger a eu le plus de succès, pesant 79% des ventes de Jeep sur ce canal (qui ont bondi de 177% sur la période).

"Depuis le lancement d'Avenger en juin 2023, nous avons franchi la barre des 10.000 immatriculations, soit le niveau nécessaire pour avoir de la visibilité sur les routes ce qui devrait relancer la spirale du succès", estime-t-il.

Disponible en trois motorisations, Avenger a été immatriculé principalement en électrique (4.200 unités, dont 2.000 leasing social), puis en essence (1.490 unités) et enfin en mild hybride (1.110 unités) et a permis de réaliser deux tiers de conquête.

"Nous avons fait des efforts commerciaux sur l'électrique pour avoir une offre mensualisée identique sur les trois motorisations, à 199 euros/mois sur 49 mois et 40.000 km", souligne-t-il. La différence se fait sur le premier loyer de cette LLD, à 3.000 euros sur l'essence, 5.000 sur le mild hybride, et 10.700 sur l'électrique (ou 3.700 euros si l'on bénéficie des 7.000 euros du bonus maximum).

"Nous ne jouons pas avec les VR pour avoir des loyers bien placés. Elles sont positionnées en dessous de beaucoup de B-SUV du marché et se basent sur les estimations des trois gros coteurs du marché", précise-t-il

Hors leasing social, soit depuis le 1er octobre, la part de l'électrique dans les ventes d'Avenger reste forte (42,2%), devant le mild hybride (36,7%) et l'essence (21,1%). Sur cette période, la marque affiche ainsi un mix électrique de 25,8% sur l'ensemble de ses ventes, contre 41,9% depuis le début de l'année grâce à l'effet leasing social.

"L'objectif qui nous est attribué au sein du groupe Stellantis pour 2025 est un ratio de 40% d'électrique, c'est en ligne avec notre performance de 2024", dit-il.

Un nouveau leasing social risque toutefois d'être nécessaire pour y parvenir, à moins que l'arrivée du tout nouveau Compass suffise. *"Nos ambitions avec ce modèle du C-SUV c'est de faire deux-tiers d'électrique et un tiers de PHEV", dévoile le dirigeant.*



Le Compass est un modèle majeur pour Jeep, *"il n'y a qu'en France que le Renegade fait mieux"*, Renegade qui a d'ailleurs encore bien réussi son année 2024 avec une progression de ses volumes de 15%.

Pour la première fois, le nouveau Compass (esquisse ci-dessus) a été développé en Europe, sur la base de la plateforme STLA Medium, étrennée par les Peugeot 3008, 5008 et Opel Grandland. Plus long de 15 cm que le Compass actuel, il sera toujours produit à Melfi, en Italie, avec le Renegade. Ses commandes seront ouvertes au second trimestre 2025 pour un lancement commercial au troisième. Une version 4x4 arrivera un mois après puis une motorisation MHEV plus tardivement.

Avec ces bons résultats et cette nouveauté produit, le réseau Jeep a amélioré d'un point la note accordée à son constructeur dans le cadre de l'enquête de Mobilians, la Cote d'amour des constructeurs. Sa note de 4,2/10 reste toutefois en dessous de la moyenne, principalement en raison de l'insatisfaction sur les pièces de rechange. *"Nous sommes la seule marque du groupe à avoir des pièces venant des Etats-Unis et nous avons essuyé les plâtres de notre intégration au sein des plateformes Distrigo en juillet 2023"*, explique le dirigeant.

Sur la rentabilité, le réseau n'a accordé qu'une note de 2,9/10. Pourtant, souligne Guillaume de Boudemange, *"nous réalisons le meilleur ratio de rentabilité VN des marques de Stellantis. La marge nette par VN livrée est à 1.755 euros, soit 5,4% par VN. C'est 1.200 euros de plus qu'en 2023 (ou 4 points de plus). Et avec la forte augmentation du volume de vente, le résultat moyen a été multiplié par 6 à fin septembre. Donc, sur ce point, je pense que nous subissons le mécontentement des distributeurs sur les autres marques de Stellantis qui sont distribuées dans les mêmes entités juridiques que Jeep. L'enquête a aussi été réalisée avant l'arrivée de Jean-Philippe Imparato - à la direction de la région Europe de Stellantis - qui a redonné de la confiance aux distributeurs"*.

← Actualité précédente : Pourquoi la restructuration de Volkswagen touche aussi l'Amérique

Actualité suivante : Ford anticipe une "pression incroyable" sur le prix des véhicules électriques →