

18/06/2025 - [#Abarth](#) , [#Alfa Romeo](#) , [#Ds Automobiles](#) , [#Jeep](#) , [#Lancia](#) , [#Opel](#) , [#Peugeot](#) , [#Fiat](#) , [#Stellantis](#) , [#Toyota](#)

Avec la garantie 8 ans, Stellantis France veut enclencher un cercle vertueux

Par **Florence Lagarde**

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)



Depuis le 1er juin, tous les véhicules (y compris les utilitaires) des marques de Stellantis bénéficient d'une garantie 8 ans associée à la réalisation de l'entretien dans le réseau officiel. L'enjeu est de retrouver la confiance des clients, du réseau, d'améliorer le taux de fidélisation à l'atelier et de remonter les VR, nous explique Xavier Duchemin, directeur de Stellantis France.

Déjà testée sur les marques Peugeot et Citroën, la garantie jusqu'à 8 ans ou 160.000 km a été généralisée sur toutes les marques qui appartiennent intégralement à Stellantis et tous les modèles VP et VUL. Elle n'est pas proposée pour Leapmotor mais le groupe y travaille, nous a dit **Xavier Duchemin**, directeur de Stellantis France.

Deux niveaux de couverture sont prévus : standard, basé sur la garantie constructeur, pour Abarth, Citroën, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Peugeot, Opel ; premium comprenant la garantie constructeur ainsi que l'infodivertissement, l'assistance routière et la mise à disposition d'un véhicule de courtoisie pour Alfa Romeo, DS Automobiles et Lancia.

Le principe est le même que celui appliqué avec succès par certains importateurs en France, et notamment Toyota. La garantie de départ de 2 ans se recharge à chaque passage atelier dans le réseau réalisé suivant

les préconisations du constructeur à concurrence de 8 ans et 160.000 km. Cette garantie est cessible dans le cadre de la revente du véhicule.

C'est une offre inédite pour des marques domestiques qui fait partie du programme "reconnexion". *"C'est un geste qui prouve la confiance dans nos produits. On s'engage sur 8 ans"*, souligne Xavier Duchemin. Le principe est simple et identique pour toutes les marques : *"Nous voulons développer la sérénité pour nos clients et pour nos réseaux."*

C'est aussi une stratégie globale pour enclencher un cercle vertueux : *"On sait que l'atelier est une clé importante dans la rentabilité du réseau et qu'il y aura moins de visites avec les véhicules électriques. On connaît la courbe d'entretien dans le réseau qui baisse après la période de garantie"*, rappelle Xavier Duchemin. *"Si on fait remonter les taux de visites à l'atelier, on sait que c'est la possibilité de vendre des opérations complémentaires avec par exemple la réparation d'un rétroviseur, le changement des pneumatiques."*

L'enjeu est aussi de faire remonter les valeurs résiduelles par l'affichage de cette confiance et la certitude que les véhicules seront entretenus correctement.

Ces effets bénéfiques, le constructeur en a besoin après une période tendue côté réseau et de désaffection côté client. Mais s'il ne l'avait pas fait plus tôt c'est bien en raison du coût qu'une telle mesure peut représenter. Xavier Duchemin ne nous a pas donné d'éléments chiffrés sur le sujet mais nous a précisé que le réseau participait à son financement avec *"une somme forfaitaire quelle que soit la voiture à chaque révision"*. *"Je remercie le réseau qui a fait preuve de responsabilité. Si on fait monter les taux de visites à l'atelier tout le monde y gagne."* Cette cotisation servira à abonder un fond de prise en charge des coûts de garantie qui reste *"très largement financé par le constructeur"*, nous a dit Xavier Duchemin.

Cette garantie 8 ans gratuite venant se substituer à la vente d'extensions de garantie, il faudra compenser par la hausse des contrats d'entretien. *"Nous recommandons de parler aux clients de l'entretien et de le mutualiser sur le financement. Notre hypothèse est de transformer la vente d'extensions de garantie en contrats d'entretien. Nous allons nous fixer des objectifs très hauts proches de 50%, c'est une animation qui fera partie du tableau de suivi des points de vente"*, nous a dit Xavier Duchemin.

Si cette garantie entre en vigueur pour les véhicules commandés depuis le 1er juin, ceux qui seront livrés après même si commandés avant pourront-ils en bénéficier ? *"Nous avons décidé de l'appliquer avec sérénité et nous serons très compréhensifs. La consigne passée au réseau est de faire preuve de bon sens commercial"*, nous a répondu Xavier Duchemin.

Alors que la situation commerciale se redresse lentement depuis le début de l'année dans les immatriculations, Xavier Duchemin annonce un portefeuille de commandes d'un bon niveau sur les nouveaux modèles dont les livraisons dépendent de la montée en cadence des usines. *"Tous les mois je fais en sorte que les productions arrivent en France"*, nous a-t-il dit.