

Agents Peugeot en colère (suite) : une première mais demi-victoire...

jeudi, 14 mars 2019

Las de voir ses revendications occultées depuis de longs mois, le groupement des agents d'Automobiles Peugeot (GAAP) avait finalement ouvert son dossier dans une lettre ouverte de début janvier. Il a ainsi obtenu une réunion tripartite le 7 février dernier, mais au cours de laquelle le constructeur est resté prudent et les concessionnaires, fermes sur leurs positions...



Le

GAAP a certes enfin obtenu une réunion avec Peugeot et les concessionnaires de la marque, mais il estime que ses doléances n'ont pas été suffisamment prises en compte...

Le 18 janvier, lassé de voir ses revendications traitées par le silence du constructeur comme des concessionnaires Peugeot, le groupement des agents d'Automobiles Peugeot (GAAP) publiait une lettre ouverte officialisant une longue litanie de reproches (voir [«Les agents Peugeot en colère sur tous les fronts»](#)).

Toutes les activités-clés d'un réseau constructeur y étaient listées : VN (véhicule neuf), VO (véhicule d'occasion), après-vente... «*Le réseau d'agents est à bout*», s'enflammait alors Florence Gète, présidente du GAAP. «*Nous représentons 25% des volumes VN de la France, 50% de vos ventes de pièces, nous ne méritons pas ce traitement !*»

Rester maître des reprises VO

Pour mieux se faire entendre, le GAAP encourageait alors ses adhérents, concomitamment et massivement, à ne pas signer les avenants 2019 de leurs contrats de pièces de rechange et surtout d'apporteur d'affaires, statut au cœur de l'essentiel des tensions. A ce dernier titre, ils axaient leurs principales revendications sur le VO dont les agents veulent redevenir «*maîtres des reprises*» et sur le VN, en exigeant «*une commission minimum de 200 €*» sur chaque vente.

Les agents considèrent en effet que les concessionnaires s'approprient indûment le chiffre d'affaires et les commissions du commerce VO lié aux ventes VN, notamment via des packs livraison jugés inflationnistes ou des frais de dossier facturés par le concessionnaire à son agent apporteur d'affaires. Les agents estiment que ces frais perçus reviennent à «*commercialiser gratuitement [VN et VO] pour le compte du concessionnaire*». Et parfois même à perte...

Une demi-victoire pour les agents du GAAP

Le 7 février dernier, la colère révélée du GAAP décrochait enfin une réunion tripartite avec Peugeot et le groupement des concessionnaires de la marque. Le groupement d'agents obtenait alors une première position du constructeur qui s'était jusqu'alors gardé de toute intervention malgré les régulières interpellations du GAAP. Un constructeur peu à l'aise probablement pour mettre la pression sur des concessionnaires dont il a lui-même déjà dégradé le "*business model*" en les privant de leur activité PR réorientée vers les fameuses 40 plaques nationales (voir notre article de juin 2015 [sur le sujet](#))...

Le GAAP a bien sûr tenu à saluer l'effort de l'équipe réseau de Peugeot. «*Nous aurions aimé plus ! Mais la marque a bougé, elle a ouvert les yeux. Elle a pris une position qui n'est pas nécessairement favorable à celle des concessionnaires*», écrit la présidente des agents Peugeot, soucieuse de maintenir la porte ouverte.

Ouverture trop consultative du constructeur

Ou plutôt, entr'ouverte. Car en fait, il n'est sorti de cette réunion qu'une demi-victoire pour les agents, comme on le devine à la lecture du nouveau communiqué de presse du GAAP [du 5 mars dernier](#).

Certes, le groupement des agents obtenait alors un écrit du constructeur susceptible d'aider les RA2 du Lion à réagir quand les exigences du concessionnaire en matière de VN et VO restent trop fortes. Et Florence Gète a pu en déduire que «*la facturation des frais liés à la reprise d'un VO par un agent ne peut être une pratique obligatoire, ni systématique. Elle doit correspondre à une prestation identifiable et raisonnable. Et si l'apporteur d'affaires s'engage sur toutes ses reprises, la gratuité est même jugée pertinente*».

Sur cette base, le groupement a donc élaboré un modèle de courrier afin que les agents puissent dorénavant mieux tenter de s'opposer aux exigences de leurs concessionnaires. Mais le GAAP n'est visiblement pas dupe des préconisations, non contraignantes, du constructeur sur le sujet. Dans l'intimité de la relation entre un RA2 et son RA1, tout dépend toujours, *in fine*, du rapport de force et du bon vouloir du concessionnaire...

Des concessionnaires avarés... de concessions

Car «*dans les faits, les recommandations de la marque plaident en faveur d'une négociation de gré-à-gré entre l'agent et son concessionnaire*», souligne le dernier communiqué du GAAP. Et «*malheureusement, regrette Florence Gète, nous n'avons pas trouvé de point d'accord avec le groupement des concessionnaires Peugeot*»...

Le GAAP ne désarme donc pas. Il considère bien que «*l'avancée ouvre la voie à des négociations plus responsables entre agent et concessionnaire*». Mais il estime surtout ne pas avoir obtenu la clarification définitive qu'il souhaitait sur ce dossier. Comme d'ailleurs pour la plupart de ses autres revendications (gestion des garanties, quotas VN unilatéraux, choix imposés des fournisseurs du réseau, formations trop coûteuses, etc.), dont seulement certaines ont été traitées suite à la réunion du 7 février...

Le groupement des agents va maintenant s'enquérir du résultat des négociations menées par ceux de ses adhérents qui s'appuient sur son modèle de courrier. Et continuer de demander au constructeur et au groupement des concessionnaires que, pour faire court, la relation RA1/RA2 soit réellement et définitivement arbitrée et rééquilibrée par Peugeot.

Comme d'habitude, nous vous tiendrons au courant...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite