

Les agents Peugeot en colère sur tous les fronts

jeudi, 31 janvier 2019

C'est sur la question du VO (véhicule d'occasion) que les 2 000 agents Peugeot, au travers d'un communiqué signé par le groupement des agents Peugeot (GAAP) et par sa présidente Florence Gète, ont voulu mettre sur la place publique leurs dissensions avec la marque au Lion et ses concessionnaires. Et au vu d'une lettre ouverte adressée parallèlement à l'état-major de PSA, le VN et l'après-vente ne sont pas en reste...



ACTION COLLECTIVE GAAP : LE TORCHON BRÛLE !

LE TORCHON BRÛLE

Nous vous avons promis une action collective.

Si vous vous sentez concerné(e) par le courrier adressé à PSA, **RESISTEZ AVEC NOUS EN COMPLETANT CE QUESTIONNAIRE.**

Nous avons besoin d'un grand nombre de réponses pour prouver l'ampleur de notre action.

Vos coordonnées figurant sur cette liste resteront confidentielles jusqu'à ce que nous obtenions une réelle écoute et des réponses concrètes et favorables à nos demandes.

Nous ne transmettrons cette liste exhaustive que dans l'éventualité d'une action plus forte encore par la suite

Parallèlement à son communiqué et à sa lettre ouverte adressée à PSA, le groupement des agents Peugeot a mis ce questionnaire en ligne sur son site auprès de ses agents pour renforcer son argumentation dans le bras de fer qui l'oppose à PSA...

[Le communiqué du GAAP](#) du 25 janvier dernier a le mérite de la clarté : plus question pour les agents Peugeot de subir la facturation de 200 € de frais par dossier VO. Cette pratique, que le communiqué qualifie de «*frais injustifiés*», avait commencé par les filiales, puis s'est répandue dans les concessions.

Les frais de dossier VO

Pour les agents, dont la commission moyenne sur la vente d'un véhicule d'occasion est justement de 200 €, cela revient à commercialiser gratuitement des VO alors même que cette activité est «*devenue essentielle à la pérennité de nos entreprises*», souligne le GAAP. Malgré des commissions de conciliation visiblement restées lettres mortes, «*il est anormal que des frais de reprise de 200 euros à 800 euros soient appliqués, avec parfois même un effet rétroactif !*», se révoltent les agents.



Florence Gête, la présidente du groupement des agents Peugeot

Le groupement attend donc que le constructeur prenne clairement et définitivement position. *«Nous souhaitons que les distributeurs nous laissent exercer cette activité librement, sans entrave financière ni administrative, s'agace Florence Gête, la présidente du groupement des agents Peugeot ; nous demandons à ce que l'agent qui effectue toutes ses reprises VO associées à la vente d'un VN par son intermédiaire, ne soit facturé d'aucun frais par les concessionnaires, sinon des frais raisonnables pour celui qui effectuerait des reprises ponctuelles».*

Et de menacer clairement : *«Si le constructeur ne souhaite pas faire du VO avec ses agents, nous développerons l'activité avec d'autres partenaires».* En rappelant également, cette fois dans une lettre ouverte adressée parallèlement à l'état-major commerce, pièces et services de PSA, que *«lorsque nous assumons nos reprises, nous vous achetons des pièces auprès des plaques Distrigo pour la remise en état, nous revendons à un client local qui reste dans nos après-ventes. Préférez-vous voir partir ces véhicules chez des marchands et de fait quitter le réseau définitivement ?».*

Le commissionnement VN

Mais le VO n'est pas le seul grief reproché à PSA et aux concessionnaires Peugeot. Dans ladite lettre ouverte, le GAAP rappelle que la commission VN (véhicule neuf) *«se réduit à la commission mini et n'a pas évolué depuis 20 ans»* et que le rattrapage promis en 2017 s'est ensuite assorti de conditions qui semblent difficilement acceptables.

Le GAAP se plaint également de ne plus avoir accès au tableau d'aide à la détermination des quotas VN. Des informations sans lesquelles l'agent ne peut effectivement plus discuter ses objectifs de volumes et de parts de marché d'égal à égal avec son distributeur VN...

Les questions relatives à l'après-vente

Et l'après-vente n'est pas non plus en reste : des règles de remboursement inférieures aux prix d'achat des agents, des documentations multimarques facturées unilatéralement au réseau alors qu'elles ne sont pas dans le champ du contrat, des assistances techniques payantes difficilement justifiées et après de longs mois, une formation payante sur une appli qui ne fonctionne pas, des accords signés sans consultation des

agents et engageant leurs entreprises et leurs rentabilités. Sans compter les conditions de garantie, «premier point de crispation», rappelle la présidente...

«Nous représentons 25% des volumes VN de la France, 50% de vos ventes de pièces, nous ne méritons pas ce traitement !», s'insurge Florence Gète en fin de courrier. Avant de conclure : «Nous vous remercions de bien vouloir considérer ce courrier comme étant une ultime démarche amiable.»

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

Note de la rédaction : le nombre inédit de pages vues pour cet article (plus de 45 000 en moins de 2 jours !) mérite quelques précisions tant ce record est inhabituel. Nous avons constaté dès l'envoi de notre newsletter (6h30 vendredi 1^{er} février) qu'à lui seul, il suscitait déjà à 9h00 jusqu'à 600 connexions simultanées sur notre site et plus de 100 pages vues par minute !

Suspicieux, d'autant que nous ne n'avions pas relayé cette information sur un quelconque réseau social, nous avons donc consulté nos outils de suivi "en direct". Heure après heure, ils ont confirmé que ces pages vues sont bel et bien venues de près de 42 000 sessions uniques d'une durée moyenne de 3 minutes et 13 secondes chacune, confirmant à la fois le temps de lecture humainement requis par l'article et la multiplicité de ses lecteurs. Il n'y a donc pas eu, comme nous l'avons un moment pensé, manipulation. Ou alors cette dernière est-elle techniquement subtile...