

Résiliations Stellantis: les agents Peugeot dans le combat

jeudi, 24 juin 2021

La résiliation des contrats entre constructeur et agents n'est pas chose nouvelle, « *mais pas dans ces conditions !* », regrette Florence Gète. La présidente du groupement des agents Peugeot mentionne la rudesse de Citroën dans ce dossier de la restructuration des réseaux Stellantis. A présent, le GAAP veut peser dans les négociations. « *Nous n'allons pas nous taire par peur de ne pas être renouvelés* »...



« *Nous n'avons rien vu venir !* », lance Florence Gète, la présidente du Groupement des 1 582 agents Peugeot, qui veut peser dans la discussion avec Stellantis.

Le mercato initié par Stellantis (voir « [Des concessionnaires résiliés, pas résignés](#) » et « [Les inquiétudes des agents Citroën](#) ») bouscule aussi une frange de l'écosystème Peugeot pourtant bien ancrée, celle des agents aux Lion qui exigent à présent de connaître les contours de leur avenir au sein d'un groupe devenu tentaculaire avec ses 14 marques.

Prise en étau

« *C'est compliqué à gérer d'autant que nous avons deux contrats : apporteur d'affaires avec les concessionnaires et réparateur agréé avec le constructeur* », indique Florence Gète. Surtout, la présidente du groupement des agents Peugeot souligne combien les adhérents ont investi -« *et investissent toujours* »- pour coller aux standards de la marque. Ce sentiment d'être pris en étau est accentué par un calendrier croisé entre cette résiliation sur le terrain de la distribution et de la réparation, et l'écriture du nouveau règlement d'exemption à Bruxelles.

Mais pas question de se heurter à un projet qui serait déjà ficelé sans prise en compte de leur avis. « *Notre statut est hybride car moins connu au niveau du règlement européen, entre apporteurs d'affaires et réparateurs agréés. C'est d'ailleurs pourquoi le CEGAA, l'organe européen représentatif des agents de*

marques, va défendre nos couleurs ».

La question de l'apport d'affaires

En aval, les questions fusent sur l'avenir du contrat d'apporteur d'affaires. Que deviendraient les petites structures rattachées à un concessionnaire non adoubé par Stellantis ? Que dire aux agents qui ont investi dans des show-rooms pour la vente VN s'ils perdent le contrat commercial ? Va-t-on assister à un laminage stratégique d'agences trop proches de certaines concessions ?

La présidente se dit plus sereine sur la partie Réparateur Agréé car le métier d'agent « a du sens, fondamentalement. Nous représentons une marque mais sommes des artisans de proximité, avec un retour aux circuits courts. Et c'est bien le client qui décide à la fin. Et si économiquement cela fonctionne avec tout le potentiel que nous représentons, je vois mal le constructeur tuer le modèle qui lui assure le maillage. Nous sommes autonomes sans trop coûter cher et nous gérons 50 % des entrées-ateliers. »

Trouver d'abord un contrat commercial équitable

La période trouble est également propice pour se poser les bonnes questions sur soi-même, estime Florence Gète. Quel est le potentiel de l'agent dans sa zone ? Est-il au bon endroit ? Doit-il (ré)investir et/ou se lancer dans la vente ? Quid du VO et du business additionnel comme la location, y compris de vélos ? Une autre marque en complément est-elle envisageable ?

« Être bousculé incite à se redéfinir. Un réseau d'agents est plus proche d'un réseau de réparateurs indépendants, avec une agilité extrême que nous avons prouvé ! » Le tout sur fond de maillage que la présidente estime cohérent par rapport au parc. Encore ne faut-il pas se tromper de combat : *« Être résilié ne signifie en aucun cas arrêter de se battre car les dossiers sont toujours sur la table : la remontée des données, la RGPD, l'électrification.... Il faut juste trouver un contrat commercial équitable au préalable. »*