



# AGENT INFO



## L'APRES... CONFINEMENT

### RETOUR AUX ECHANGES GAAP AVEC AP ET GCAP EN PRESENTIEL

#### Quid des préoccupations du réseau ?

Après le temps des visio-conférences et des réunions téléphoniques systématiques revient celui des échanges en présentiel. En effet, une réunion plus formelle nous paraissait plus efficace pour exprimer au constructeur et aux concessionnaires les réelles difficultés que rencontre aujourd'hui le réseau après cette période troublée.

Voici quelques sujets essentiels traités au cours de cette réunion très attendue du 22 juillet :



## CONTEXTE GENERAL

Du ressenti réseau en sortie de crise reste un sentiment amer de ne pas être reconnu de ses efforts alors que dans le même temps les investissements restent d'actualité, les abonnements d'avril restent dus, les gagnants du CAP 2019 ne sont plus certains de partir, la révision des Rappels PR n'est pas clairement annoncée,... et que les contrôles Garantie et ODAS ont repris comme si rien ne s'était passé !

Nous serons vigilants sur l'état du réseau en fin d'année.

A LIRE EGALEMENT CET ETE : L'edition N°48 de RUGIR publié très prochainement

## PROJET D'AVENANT AU CONTRAT RA

PSA souhaite se mettre en conformité avec la législation RGPD, jusque là rien de plus normal, elle souhaite faire signer au réseau un avenant à nos contrats RA mais veut aussi en profiter pour réglementer nos responsabilités conjointes sur les données clients, l'un des paramètres essentiels de la valeur de notre fonds de commerce !

Là, le débat reste entier et nous avons fait appel à notre Conseil juridique pour identifier clairement les intentions de la marque. Nous ne pouvons signer des avenants les yeux fermés sans discuter des obligations du réseau, nous devons avoir la garantie de ne pas être poursuivis en responsabilité en cas d'utilisation des données à notre insu. D'autant plus que par équité nous devons pouvoir obtenir le bénéfice des remontées de données pour notre commerce et non au bénéfice d'un autre point de vente du groupe PSA ou d'un concessionnaire ou même de la marque en direct via un site de vente en ligne par exemple ! Nous devons donc être intégrés au parcours client et être dans tous les outils digitaux de la marque.

Sachez que nous attendons les réponses à nos questions, la question juridique étant étroitement liée aux enjeux économiques

et à la pérennité de nos affaires.

Nous avons demandé à la marque de ne pas envoyer les avenants dans le réseau tant que nous n'aurions pas les réponses à nos questions. Nous vous tiendrons informés.

## IPC T3 : AA1 et AA2

Si nous avons pu obtenir le réaménagement des IPC du T1 et du T2, vous êtes nombreux à avoir constaté une forte augmentation des objectifs sur le T3 et vous nous l'avez signalé avec inquiétude.

Certes nous faisons tous le constat d'une reprise des ventes VN sur juin mais les appro ne sont pas au rendez-vous et risquent de ne pas s'améliorer cet été et quid de celles de septembre ? Guillaume Couzy assure un déblocage sur juillet de la production de 25000 véhicules prévue initialement à la rentrée et a demandé au réseau de concessionnaires une régularité dans les livraisons pour améliorer la satisfaction client. Alors n'hésitez pas à vous rapprocher de votre chef des ventes.

Si malgré cet engagement la trajectoire des indicateurs de suivi des ventes des AA ne suivait pas les indicateurs mensuels des concessionnaires sur juillet et août, vous pouvez compter sur nous pour demander une révision des objectifs T3 sur septembre.

Un rendez-vous téléphonique mensuel a été instauré par la marque, nous serons vigilants sur le sujet

## ANIMATION DES OP VN

Ventes à particuliers : nous n'avons pas retenu la proposition d'une animation sur les VN commandés, vendus, livrés sur le mois de septembre et avons échangé sur un autre type d'animation plus souple.

Affaires de Pros : nous avons alerté la marque sur la particularité de la cible des pros, une OP sur une période courte nationale ou régionale n'est pas appropriée. Le VU se travaille toute l'année, nous devons adapter les OP au besoin du point de vente.

Les réponses en septembre. Si vous avez des idées, n'hésitez pas à nous les communiquer

Nous avons obtenu l'engagement de la marque d'établir un tableau comparatif entre les rémunérations des PO (30€/VN de 2019) et les rémunérations des OP sur 2020, nous devons retrouver l'équilibre financier.

## ANIMATION PR

A fin juin, vous étiez nombreux à ignorer les intentions des Plaques sur l'animation des Rappels PR tenant compte de l'arrêt total de notre activité sur 2 mois.

Nous l'avons signalé à la marque qui a répondu avoir bien calé l'animation de PSA vis-à-vis des Plaques mais rien communiqué de formel sur des préconisations d'animation vers les RA et déplore que certaines Plaques n'aient pas prévu un recadrage des objectifs tenant compte d'une activité au S1 sur 4 mois. Sans oublier la problématique des manquants.

La direction des Pièces effectue actuellement un recensement des conditions accordées au RA non DVN.

Si vous déplorez le silence de votre Plaque, faites valoir qu'elle a obtenu un ajustement de la part de PSA et qu'un retour d'ascenseur est légitime.

Quant à l'annulation du voyage CAP 2019, nous avons de nouveau insisté sur le mécontentement du réseau surtout dans la mesure où la marque attend la fidélité absolue

## SPOTICAR

Vous avez déjà le label ODL, vous ne l'avez pas encore mais vous faites déjà pas mal de VO et vous êtes intéressés par le Label SPOTICAR, vous êtes intéressé par le Label de niveau 1 ou de niveau 2.

Dans tous les cas, rapprochez-vous de votre ZM VN/VO, c'est votre interlocuteur en DR pour analyser la faisabilité.

Nous avons demandé un support de présentation synthétique précisant les conditions d'entrée, les coûts (image de marque, redevances,...), les rémunérations, les plans commerciaux  
A suivre...

## ENSEMBLE NOUS ALLONS PLUS LOIN



Sachez que vous pouvez toujours compter sur nous  
Nous revenons vers vous au plus vite !

**Florence GETE, Jérôme LANG, Jacques FLOTAT, Céline RINGUEDE et Laurence DUPRIEZ**  
**Groupe de Travail Commerce**

Suivez nous:



**EN APRES-VENTE JE M'ENGAGE**

**ENGAGEMENT N°1**  
**RESTER PROCHE DE VOUS**  
Que vous soyez en véhicules ou à votre domicile, nous sommes à votre service et sélectionnez votre EXPERT PEUGEOT préféré.  
« 1000 SITES PEUGEOT CERTIFIÉS »

**ENGAGEMENT N°2**  
**DES EXPERTS FORMÉS & COMPÉTENTS**  
Roulez en toute sécurité grâce à notre équipe d'EXPERTS PEUGEOT qui vous conseille et vous accompagne dans toutes les phases de la vie de votre véhicule.

**ENGAGEMENT N°3**  
**RESPECT DU DEVIS**  
Nous vous proposons un pré-diagnostic avant chaque entretien\*. Toute prestation supplémentaire ne pourra être effectuée sans votre accord préalable.  
\* Hors panne.

**ENGAGEMENT N°4**  
**RÉVISION CONSTRUCTEUR TOUTES MARQUES**  
Nos techniciens experts assurent la révision de votre véhicule toute marque afin de préserver leur performance optimale.

MON GARAGE PEUGEOT

**ON PARLE DE VOUS SUR GOOGLE ET FACEBOOK !**

> Abonnez-vous à Facebook MonGaragePeugeot et renforcer votre visibilité

> Recevez des contacts clients VO-APV via l'adresse mail [leads@izmocars.com](mailto:leads@izmocars.com)

Retrouvez l'**AGENDA** des **Groupes de Travail**

**Secrétariat Général**

Centre Excell - 959 rue de la Bergeresse - 45160 OLIVET  
Tél : 02 38 22 12 01 - e.mail : [gaap@gaapfrance.com](mailto:gaap@gaapfrance.com)

Site Internet : [Gaapfrance](http://Gaapfrance)

Site des adhérents du GAAP : [MonGaragePeugeot](http://MonGaragePeugeot)