

Le Journal de l'Automobile

Les agents Peugeot attendent toujours leur nouveau contrat de réparateur agréé

Publié le 4 mai 2023



Par Catherine Leroy

Alors que le nouveau contrat de réparateur agréé pour les marques du groupe Stellantis entre en application au 1er juillet 2023, les agents Peugeot s'inquiètent de ne pas avoir connaissance du cadre juridique de leur nouvelle relation. En jeu : la liberté dans les achats de pièces de rechange et la rémunération des ventes de véhicules neufs.



Alors que l'échéance est fixée au 1er juillet 2023, les agents Peugeot n'ont toujours aucun élément sur les futurs contrats de réparateurs agréés.

L'attente est longue. A moins de deux mois de l'échéance (1er juillet 2023), le réseau des agents **Peugeot** ne dispose d'aucune information sur le devenir de leur contrat de réparateurs agréés.

Si les distributeurs ont validé le contrat d'agent commissionnaire, qui entrera en vigueur en janvier 2024, pour les réseaux primaires des marques du groupe Stellantis, le réseau secondaire semble être le grand oublié des négociations.

*"Depuis le début, les discussions se basent sur le plan européen et nous n'avons pas été acceptés à intégrer ces groupes. A quelques semaines de notre résiliation effective, les agents en France n'ont pas été intégrés aux discussions", explique **Florence Gete**, président du Groupement des Agents Automobiles Peugeot (GAAP) en France.*

Agents Peugeot, une exception française ?

La France fait figure d'exception en Europe, avec l'Espagne et l'Italie dans une moindre mesure. Avec cette stratégie historique de réseau secondaire, l'Hexagone compte 3 500 entrepreneurs qui maillent le territoire. Mais surtout, les agents Peugeot recensent près de 50 % du volume d'activité en après-vente et 25 % des ventes de véhicules neufs de la marque.

"Nous craignons une perte d'autonomie. Nous sentons venir un contrat beaucoup plus engageant. Il ne faut pas oublier que les agents sont des MRA, des indépendants avec un panneau de marque. Nous voulons garder notre autonomie. Or, aujourd'hui, les informations que nous avons obtenues nous font craindre d'être placés dans une relation très exclusive où le constructeur viendrait gérer nos propres marges", poursuit Florence Gete qui n'a toujours pas d'interlocuteur en France ou même en Europe.

Un contrat unique de réparateur agréé

Ce nouveau contrat de réparateur agréé remet à plat les relations contractuelles entre les marques, les concessionnaires (futurs agents retailers) et les agents actuels.

"La situation est d'autant plus compliquée que nous n'avons pas été intégrés dans le premier round des négociations", avance la présidente du GAAP. "Si le sujet des standards de marque n'est pas un problème, l'exclusivité demandée et le fonds de notre future relation pourrait l'être."

Alors il semble que le réparateur doive désormais s'engager contractuellement sur la mise à disposition de ses structures, appuyée sur un descriptif précis des mètres carrés, des plans, des photos de l'organisation physique de l'entreprise.

Des propos relayés par **Me Patrice Mihailov**, avocat du GAAP. Selon ce dernier, toutes les conditions sont durcies à l'extrême. *"Nous avons noté par exemple que le constructeur souhaite que l'agent privilégie désormais la commercialisation des contrats d'entretien, plutôt que de continuer à réaliser les opérations d'entretien pour son compte. Une pratique qui tendrait à substituer progressivement l'activité traditionnelle des ateliers par l'exécution de ces contrats", observe-t-il.*

Achat exclusif des pièces de rechange chez le constructeur

Autre sujet d'inquiétude : les achats de pièces pour pratiquer l'activité en après-vente. *"Au travers d'une multitude de clauses, le constructeur semble vouloir conduire les agents de marques à lui acheter toutes les pièces de rechange"*, explique Me Patrice Mihailov.

Stellantis imposerait ainsi une vérification très stricte des pratiques en la matière. Ainsi, le constructeur demande un droit de regard sur les stocks et les achats.

D'autres craintes existent également notamment sur le devenir de l'activité d'agent revendeur. Les agents retailers seront commissionnés par la marque pour vendre des véhicules neufs. Mais quelle marge restera-t-il pour le réseau secondaire ? Et quel impact aura cette possible baisse des ventes sur le renouvellement du parc à l'atelier ?

Autant de questions qui restent sans réponse alors que le nouveau contrat doit entrer en vigueur au 1er juillet 2023.