



Groupement des Agents Automobiles Peugeot

Communiqué de presse

Le 24 janvier 2019

Le VO cristallise les tensions du réseau des agents Peugeot

Au cœur des crispations entre les 2000 agents Peugeot et les concessionnaires de la marque, les conditions commerciales de reprise des véhicules d'occasion lors de la vente d'un VN mobilisent le GAAP. Le Groupement des Agents Automobiles Peugeot dénonce des pratiques commerciales qu'il considère abusives.

Les agents Peugeot représentent un tiers des volumes de ventes VN de Peugeot en France. Or dans la pratique, des frais injustifiés sont facturés aux agents sur leurs reprises VO à chaque vente de VN. Une démarche pratiquée d'abord par les filiales de la marque, et désormais par les concessions.

Malgré des commissions de conciliation initiées par le GAAP, un certain nombre de groupes de distribution et de concessionnaires ont continué sur 2018 à ne pas respecter la charte des bonnes pratiques mises en place. Ils ont continué et continuent encore, à facturer des frais sur les véhicules repris. *« L'activité VO est devenue essentielle à la pérennité de nos entreprises, explique Florence Gete, présidente du GAAP. Il est anormal que des frais de reprise de 200 euros à 800 euros soient appliqués, avec parfois même un effet rétroactif! »*

La question des frais au cœur des débats

Engagé dans un bras de fer avec les distributeurs Peugeot, le Groupement des Agents Peugeot attend du constructeur qu'il prenne position sur les pratiques des concessionnaires de la marque. *« Nous souhaitons que les distributeurs nous laissent exercer cette activité librement, sans entrave financière, ni administrative, poursuit la présidente du Groupement de marque. 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 de frais raisonnables pour celui qui effectuerait des reprises ponctuelles. »* Le GAAP de défendre également que la gestion et le traitement des dossiers soient gérés par l'agent lui-même ».

Confronté pour 2019 à la préconisation lancée aux concessionnaires par le GCAP d'une facturation de 200 euros et au silence assourdissant de la marque, le GAAP a préconisé à ses adhérents de ne pas signer leur contrat VN 2019. Une action juridique pour dénoncer ces pratiques commerciales est également envisagée. *« Au final, si le constructeur ne souhaite pas faire du VO avec ses agents, nous développerons l'activité avec d'autres partenaires »*, annonce Florence Gete.

Le torchon brûle avec le constructeur

Pour la présidente du GAAP, la question des frais de refacturation entourant le VO fait éclater au grand jour les tensions entre les agents Peugeot et la marque. *« Le sujet du véhicule d'occasion vient confirmer notre baromètre du ressenti des Agents Peugeot réalisé depuis deux ans. Les résultats témoignent d'un désintérêt du constructeur pour son réseau d'agents. »*

Dans sa lettre ouverte au constructeur, le GAAP dénonce l'attitude de la marque. *« Il s'agit de la goutte d'eau qui fait déborder le vase. Nous souhaitons que les choses évoluent vers un commerce intelligent, souligne encore sa présidente. Le constructeur se vante de ses performances commerciales, et de ses bénéfices record, mais la réalité est toute autre sur le terrain. »*

Les agents Peugeot estiment ne recevoir aucun bénéfice des bons résultats du constructeur malgré leur contribution en constante évolution. *« Le réseau des agents est aujourd'hui le parent pauvre. La marque nous demande toujours plus, en nous donnant moins »,* conclut Florence Gete.

Professionnalisé à partir de 1995, le GAAP regroupe 1200 adhérents issus du réseau des Agents Peugeot. Présidé depuis 2016 par Florence Gete, sa vocation est de défendre les intérêts des réparateurs agréés à travers des groupes de travail associés au VO, au VN, aux pièces, à l'après-vente, au digital...