

Nouvelle Clio - Remise VD

Le GAR dit « non » !

Les conditions VD accordées aux Agents dans le cadre de la sortie de la Nouvelle Clio ont fait l'objet « d'échanges tendus » avec le Constructeur la semaine dernière.

Il nous accorde une remise de 6% et envisage une prime de sortie aux alentours de 2% que nous considérons comme très insuffisante (estimation en référence aux précédentes sorties de nouveaux produits).

Sans revenir en plus sur le fait que les VD ne sont plus comptabilisés dans l'animation BP créant une situation inédite.

Les explications qui nous ont été données par le Constructeur pour justifier cette stratégie :

Après des hausses de tarifs importantes ces derniers mois sur le VN, le Groupe Renault souhaite mener une politique tarifaire de modération et afficher une image de stabilité des prix, dans un contexte de prix de revient maintenant stables mais qui n'ont pas diminué. Renault souhaite que son réseau ne soit pas poussé à « vendre de la remise », et qu'il s'approche du business model de DACIA.

Comment ?

- En valorisant le produit.
- En fixant un tarif net à des fins de valoriser l'image Prix Renault dans un contexte d'inflation.
- En réduisant les conditions de remise client : 2% maxi (pris sur la marge du réseau) **Pas de B Mod obligeant ainsi le réseau à vendre au prix net.**
- En changeant la stratégie des usines en adaptant les volumes produits en fonction du marché.

Nous entendons les explications du constructeur sur l'amélioration de la marge des véhicules et le maintien de la valeur, mais cela ne peut pas se faire au détriment du réseau d'Agents qui contribue depuis longtemps à ce que nous sommes aujourd'hui, une marque forte !

Nous comprenons la stratégie du Constructeur mais dans ce cas il n'est pas cohérent que d'autres canaux aient la possibilité d'acquérir ce nouveau modèle avec des remises à -15%, s'agissant en plus de canaux qui représentent des volumes beaucoup plus importants que le potentiel du réseau d'agents.

Il est évident que nous allons rapidement voir apparaître ces véhicules « autres canaux » sur les sites de vente en ligne, fortement remisés, ce qui nous obligera à accorder des remises et, in fine, à revendre nos VD à perte.

Par ailleurs, nous considérons que la modification des conditions d'animation des Agents Excellence VN en cours d'année n'est pas conforme à une relation partenariale.

Nous avons fait part de l'ensemble de ces remarques à RENAULT et aux représentants des concessionnaires la semaine dernière, et il serait souhaitable que cette situation évolue sur le VD afin que nous puissions démarrer sereinement la commercialisation de cette nouvelle Clio tant attendue .