

TRANSPORT & VAN Management Spécial Services (Juillet 2022)

18/07/2022 [Transport Management](#) [Van Management](#)

Concessionnaire, un métier d'avenir ?

Ils nous ont encore prouvé leur professionnalisme, leur vision d'avenir et leur enthousiasme. Qui ? Les concessionnaires venus défendre leur candidature devant le jury du Super Best Dealer VAN. Et pourtant, le moins que l'on puisse dire est que, à l'image de l'ensemble de leurs collègues, ils sont placés devant de sérieux défis.

Délais de livraison. A court terme – voir à moyen terme, certains n'envisageant pas d'embellie en la matière avant l'année prochaine... -, les délais de livraison à rallonge sont le problème numéro un des concessionnaires. Et il n'y a pas de solution miracle en vue. Alors, il faut se montrer créatifs en prolongeant la mise en service des véhicules existants, en mobilisant des véhicules d'occasion pour servir temporairement de bons clients. Voire, dans le cadre de groupes multimarques, en orientant le client de sa marque de prédilection vers des marques moins touchées par les problèmes de logistique.

Horaires d'ouverture élargis. Pour mieux satisfaire la clientèle professionnelle et à l'image de ce qui se fait chez les concessionnaires actifs également dans le poids lourd, de plus en plus de dealers « utilitaires légers » élargissent leurs heures d'ouverture (en soirée, le samedi matin). Tout bénéfique pour le client, mais pas simple du tout à gérer au niveau du personnel pour le concessionnaire, lui qui est déjà confronté à un véritable casse-tête pour trouver de la main-d'œuvre.

Electrification. Dans quelques années, nous n'aurons plus le choix : ce sera l'électrique ou (presque) rien. Aux concessionnaires dès lors de convaincre leurs clients de changer de cap. Beaucoup plus facile à dire qu'à faire, eux qui ne sont pas du tout servis par un cadre fiscal peu attrayant dans nos contrées et par une politique gouvernementale à géométrie variable. Ceci étant, si l'électrification des parcs va inmanquablement réduire les passages à l'atelier, elle peut aussi ouvrir de nouvelles opportunités de business. A l'image de ce concessionnaire qui a créé son propre centre de recyclage de batteries.

Contrats d'agence. Et comme si cela ne suffisait pas, voilà maintenant les concessionnaires confrontés à ce qui pourrait s'apparenter à un véritable séisme. Dont il est encore très difficile de mesurer l'ampleur. En cause, le passage, voulu par certaines marques, de contrats de concessionnaires vers des contrats d'agents, système dans lequel les ventes sont du ressort de l'importateur et la livraison celle du dealer. De quoi réduire le rôle du concessionnaire à peau de chagrin ? C'est ce que craint Traxio, la fédération du secteur de la distribution automobile.

**Christophe Duckers,
Directeur de la rédaction.**