

Les concessionnaires français de Chrysler veulent croire en l'avenir de leur marque en Europe

L'intégration de Chrysler dans le groupe Fiat fait craindre au réseau la vente des produits Chrysler sous la marque Lancia en Europe. Par ailleurs, plusieurs concessionnaires ont assigné la filiale française contre la résiliation du crédit fournisseur.

Dans le plan présenté le 4 novembre dernier, le groupe Chrysler a annoncé une ambition de croissance de ses volumes à l'international avec un objectif de 500 000 unités en 2014 (contre 144 000 en 2009). A cette date, le constructeur américain espère atteindre un volume global de 2,8 millions de voitures (contre 1,3 million en 2009) et les ventes à l'international représenteront 18% de ses volumes.

Aux Etats-Unis, le plan produits de la marque Chrysler prévoit six nouveautés d'ici 2014 : une nouvelle 300/300C (sur une plateforme Chrysler) en 2010, une berline de segment C en 2012 (sur plateforme Fiat), une petite voiture du segment B importée de la gamme du groupe Fiat en 2013, ainsi que le renouvellement de la Sebring et le lancement d'un crossover du segment D en 2013 (deux produits sur base plateforme Fiat). Il s'agit avant tout d'un repositionnement de la marque sur le marché américain dont on ignore la déclinaison européenne.

Le groupe prévoit par ailleurs la vente de futurs modèles Chrysler sous les marques du groupe Fiat à l'international, et la presse américaine a annoncé la 300C et le Grand Voyager sous marque Lancia. Cette information a ensuite été démentie par Chrysler. Officiellement rien n'a encore été annoncé concernant la stratégie de distribution en Europe.

"Nous avons rencontré les dirigeants de Chrysler en France pour obtenir une visibilité sur notre avenir à 2 ans et ils nous ont assuré qu'aucune décision n'avait été prise. Nous pensons que la notoriété de la marque Chrysler est suffisamment forte pour être conservée en Europe", explique **Didier Bernard**, président du groupement des concessionnaires Chrysler sorti confiant de cet entretien.

Mais tous les concessionnaires ne partagent pas cet avis. Une partie d'entre eux ont assigné le constructeur le 15 octobre dernier devant le tribunal de Commerce de Versailles contre la résiliation du crédit fournisseur pour le portage des stocks. Dans le cadre de cette assignation, les concessionnaires veulent dénoncer le fait que *"Chrysler n'a pas rempli ses engagements contractuels,* explique **Patrice Mihailov**, leur avocat. *Selon le contrat, l'engagement de financement de stock est pris par le concédant lui-même."*

Changement des conditions financières avec FGAC

Depuis le 1er octobre dernier, le portage des stocks a été confié par Chrysler à FGA Capital (Fiat Group Automotive Capital, filiale 50/50 de Fiat et du Crédit Agricole) dans le cadre de la stratégie européenne mise en place au niveau du groupe.

Alors que Chrysler France assure que globalement le réseau n'est pas perdant, une étude des conditions de FGAC réalisée pour le groupement conclut à une augmentation des frais financiers de plus de 2 points.

D'un côté, le réseau bénéficie d'un allongement de la période de gratuité pour le stock VN et les VD (qui passe de 180 jours de portage dont 30 jours gratuits à 240 jours dont 60 jours gratuit). De l'autre, les conditions financières sont plus chères : Euribor +4,5 voire 5 chez FGA Capital contre Euribor +2,5 chez MBFS.

Mais pour bénéficier de ces conditions, les concessionnaires doivent fournir à FGA Capital une garantie bancaire à première demande (selon ses procédures habituelles), ce que n'exigeait pas MBFS. Un critère difficile à réaliser pour beaucoup d'entre eux. *"Quel banquier va garantir un concessionnaire Chrysler dans le contexte actuel ?"*, s'interroge l'avocat du groupement. *"Les concessionnaires ont le sentiment d'être porté à garantir la banque du risque lié à l'appauvrissement délibéré du réseau Chrysler/Jeep/Dodge et à son intégration dans le groupe Fiat"*, explique Patrice Mihailov.

Le réseau français qui avait investi dans les années 2005/2006 pour le lancement de la marque Dodge a dû faire face ensuite à une série de revers avec la sortie du groupe Daimler, la reprise par Cerberus puis par Fiat en juin dernier à l'issue de la procédure de redressement judiciaire américaine.

De plus, la mise en place du bonus/malus en France en 2008 a mis hors marché la marque Chrysler dont l'essentiel des modèles ont été frappé de 1 600 ou 2 600 euros de malus. Un seul modèle de la gamme ne subit pas de malus, et sur les 10 premiers mois les immatriculations des véhicules malussés en France ont baissé de 31%. En France, les volumes Chrysler/Jeep/Dodge n'ont cessé de reculer depuis avec 12 000 immatriculations pour les trois marques en 2008 (dont 4 000 Chrysler) pour descendre à 3 115 (dont 1 000 Chrysler) sur les 10 premiers mois de 2009.

Les difficultés de financement des stocks pour une partie du réseau alimentent également la baisse des volumes.

Cette situation commerciale ajoutée à la nomination **d'Olivier François** président et CEO de la marque Chrysler, alors qu'il conserve sa fonction de directeur de la marque Lancia, explique les inquiétudes du réseau.

Mais la plupart veulent encore y croire. *"Les concessionnaires du réseau Chrysler sont des passionnés de la marque et nous y sommes très attachés, explique Didier Bernard. Nous sommes toujours motivés par le redémarrage de la marque et prêts à continuer."*

Florence Lagarde