

Alliance Automotive Group : proximité et services PL

jeudi, 07 octobre 2021

Après une année 2020 marquée par la crise sanitaire, l'activité PL chez Alliance Automotive Group (AAG) est repartie de l'avant. Le distributeur fourbit ses armes pour se préparer aux nouvelles technologies...



Jérôme Brunner, successeur de Jean-François Bernard à la tête des activités PL chez AAG

Depuis sa nomination officielle le 31 décembre dernier à la tête de l'activité PL d'Alliance Automotive Group (AAG), succédant à Jean-François Bernard, Jérôme Brunner joue la carte de la proximité. La proximité d'abord avec les adhérents des réseaux de distribution et de réparation VI du groupement ; mais la proximité aussi vis-à-vis des clients en local ou grands comptes, à travers notamment sa volonté de faire progresser le maillage des enseignes.

L'activité PL compte, à date, 213 distributeurs pour 226 ateliers de maintenance VI réunis sous les trois enseignes G Truck, Top Truck et MP Trucks. Pour plus d'efficacité, les équipes commerciales jusqu'ici distinctes pour les deux réseaux G Truck/Top Truck et MP Truck ont été regroupées et renforcées, avec l'arrivée d'un collaborateur supplémentaire (5 au total), pour aller au contact des distributeurs et des ateliers et communiquer sur l'enrichissement permanent des collections de pièces (gamme équipementiers, mais aussi PIEC au travers de Back2Car, ainsi que la pièce d'origine via Aprevia).

Après Giberville, plateforme nationale dédiée à l'offre remorque, le groupement de distribution continue d'investir dans sa logistique avec l'annonce courant 2022 de deux nouvelles plateformes régionales pour amener du stock au plus près des besoins des clients. En parallèle, une équipe de 5 référents techniques accompagne les réseaux sur tout ce qui concerne les équipements d'atelier : investissement/renouvellement, SAV, etc.

Maillage : recherche active d'ateliers !

Si l'ensemble cumule quelques 226 ateliers sur le territoire, le nouvel homme fort de l'activité PL chez AAG indique que le groupement de distribution souhaite mailler plus finement encore le territoire français. Objectif : répondre aux demandes des clients grands comptes qui souhaitent une proximité des prestataires de service, synonyme d'immobilisation réduite des véhicules de leurs flottes. « *Nous recherchons des ateliers susceptibles de rejoindre nos enseignes et ce, partout en France* », confirme-t-il.

Quant à Utilitaire Service Center (USC), le réseau dédié aux VUL, il pourrait connaître un vrai coup d'accélérateur. Après une année 2020 forcément chahutée en termes de recrutement, la tête de réseau entend relancer l'enseigne qui compte actuellement 125 sites. « *Au regard du parc roulant, le potentiel de développement est encore énorme* souligne Jérôme Brunner. *Il pourrait à terme facilement doubler !* » Car ce concept dédié à un parc encore mal adressé par le marché fonctionne bien : « *nombreux sont les adhérents qui ont investi dans une baie USC à vouloir en ouvrir une seconde* », précise-t-il.

Préparer l'avenir

La stratégie grands comptes du groupement de distribution, qui attire vers les ateliers des camions de plus en plus récents, impose une sérieuse mise à niveau des compétences. Un accent tout particulier est donc actuellement mis sur la formation des adhérents.

L'arrivée des camions Euro 6 chez les indépendants impose en effet des connaissances toujours plus pointues en matière de diagnostic ou de chaîne de dépollution du véhicule. « *Les véhicules Euro 6 sortent des réseaux de marque, confirme Jean-Pierre Stefani, directeur technique AAG, et présentent des problèmes récurrents d'AdBlue. Nos réparateurs doivent être préparés pour ce type de demande des clients.* » Idem quant à la technologie GNV : si toutes les régions ne sont pas concernées de la même façon, « *il faut savoir maîtriser ce besoin du moment* », estime le directeur de l'activité PL. Au cas par cas, les besoins en formation ainsi que les investissements liés à l'accueil de ce type de véhicules à l'atelier est scruté à la loupe.

Quant à l'habilitation électrique, elles concernent -pour le moment- essentiellement les USC, en première ligne sur l'électrification d'un parc dédié à la logistique du dernier kilomètre. Les contraintes

réglementaires et autres ZFE bousculent le marché du VUL, et le groupement ne néglige aucune piste. « *Le rétrofit électrique par exemple pourrait-il devenir une nouvelle prestation pour les ateliers ?* », s'interroge Jérôme Brunner. Toutes les cartes sont la table. « *Nous saurons nous adapter aux énergies alternatives, renchérit Jean-Pierre Stefani, quelles qu'elles soient.* »

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite