

Allopneus présent sur tous les fronts

lundi, 11 avril 2016

La stratégie d'Allopneus.com est de se positionner sur l'ensemble des marchés du pneumatique avec une offre pour véhicules modernes, de collection ou de compétition, pour une clientèle de particuliers comme de professionnels notamment les flottes automobiles. Il vient d'ailleurs de signer un nouvel accord avec le loueur Sixt.



Créé en 2004, Allopneus.com est un opérateur Internet basé à Aix-en-Provence (13). Au travers de son site, il propose des pneumatiques et des jantes, ainsi que des solutions de montage grâce à un réseau de 6 000 centres partenaires, ou la possibilité d'un service à domicile. En 2015, Allopneus revendique un chiffre d'affaires de 230 M€ pour 3,2 millions de gommes vendues en tourisme, utilitaires, 4x4, motos, quads, agricoles et poids lourds.

Après le Salon Rétromobile 2016, c'est lors du dernier Avignon Motor Festival qu'Allopneus a présenté à nouveau au public ses services pour des demandes allant de la voiture construite depuis les années 1920 à celle tout juste sortie des usines actuelles. Pour cela, les gammes collection et compétition ont été élargies. De même, une unité spéciale a vu le jour en 2015 au sein du call-center afin de répondre aux questions des collectionneurs d'anciennes ou amateurs de sportives.

«Si notre première participation à Rétromobile avait été vraiment encourageante, notre présence à Avignon Motor Festival l'est tout autant, déclare Dominique Stempfel, en charge de la communication chez Allopneus. Les visiteurs, vraiment différents d'un salon à l'autre, mais tous passionnés, confirment que la cible d'Allopneus est extrêmement large et diversifiée et que nous avons raison de nous intéresser à tous les marchés.»

Marchés professionnels

Autre événement, autre public. Sur le salon Flotauto 2016, qui s'est tenu à Paris, Allopneus a répondu présent pour convaincre les gestionnaires de flottes automobiles, notamment par le biais d'une structure dédiée aux marchés professionnels qui a été mise en place. Elle concerne principalement les flottes, transporteurs, entrepreneurs, agriculteurs et administrations et répond aux spécificités de ces marchés : éviter toute immobilisation, intervention sur site, facturation centralisée, assistance, produits spécifiques, gardiennage, etc. Parmi les clients d'Allopneus pour le secteur des flottes figurent Rent-a-car, ALD Automotive, Hertz, Médecins sans Frontières, le Ministère de l'intérieur, etc.

Et Allopneus vient d'annoncer la signature d'un nouvel accord avec le loueur Sixt. Il permet ainsi au loueur de répondre aux besoins de son activité quotidienne en apportant des réponses à ses questions comme, par exemple :

- Comment trouver des pneus hiver pour une berline sportive en 48H ?
- Comment éviter d'acheter 2 pneus lorsqu'1 seul pneu est à remplacer ?
- Comment livrer un pneu à un réparateur n'ayant pas de bonnes conditions d'achats ?

«Au-delà des promesses tenues par Allopneus quant à la rationalisation optimale du poste pneumatique, une véritable relation de proximité s'est créée entre les différents responsables de SIXT et les interlocuteurs grands comptes d'Allopneus. [...] Les premiers résultats de ce partenariat sont d'ailleurs très positifs : les volumes concernés s'accroissent progressivement tandis que les décideurs de Sixt disent aujourd'hui leur satisfaction», assure Cyril Caillol, responsable du B2B d'Allopneus.