

Equip Auto 2013 - Point S maintient le cap

mercredi, 30 octobre 2013



Chez Point S, le sourire est de rigueur: le réseau affiche de solides performances dans un marché très bataillé qu'est celui du pneumatique, avec une hausse des ventes sur le secteur VL alors que le marché est plutôt baissier et une importante progression sur le secteur des pneus PL. Les ventes de pneus à la marque Point S notamment, ayant bénéficié d'un très bon accueil du réseau comme des clients automobilistes, sont pour partie responsable de ces bonnes performances.

Maillage toujours en hausse

Par ailleurs, le réseau compte aujourd'hui 430 points de vente. «*Nous avons enregistré l'arrivée de 40 nouveaux points de vente depuis le début de l'année, déclare Christophe Rollet, directeur général de l'enseigne ; Nous devrions parvenir à l'objectif que nous nous étions assigné à savoir disposer de 450 points de vente d'ici la fin de l'année.*» Cette croissance du réseau est due à la remise à plat des concepts Point S: entre l'entretien rapide (un accord avec le pétrolier Avia a permis l'implantation de 10 centres sur autant de stations-service), le déploiement du concept de centre-auto, qui fédère aujourd'hui 7 centres implantés dans des zones où le concept initial de Point S n'avait pas forcément de pertinence» selon le DG, ou encore le concept VI qui doit être lancé prochainement, Point S semble avoir trouvé la bonne formule pour mailler toujours finement le territoire.

Pour C. Rollet, «*le réseau est aujourd'hui arrivé à maturité. L'enseigne se focalise d'ailleurs actuellement davantage sur l'accompagnement des nouveaux entrants que sur le nombre de points de*

vente. L'accompagnement sera, avec le service et le développement de notre MDD, l'axe de travail principal pour 2014.»

Gagner sur le service, pas sur le prix...

Point S est aujourd'hui devenu une marque connue et reconnue. Les chiffres de ventes de sa marque MDD en sont la preuve, en représentant environ 10% du CA de l'enseigne. Mieux : les nouveaux services, comme la révision constructeur avec garantie préservée et lancée en 2011, proposée dans près de 250 points de vente du réseau, ont permis d'attirer de nouveaux clients, dont certains possesseurs de véhicules plus récents...

Autre service en plein développement : le gardiennage de pneumatiques. Service disponible dans tous les points de vente localisés dans les régions neigeuses, il permet aux professionnels, aidés par un logiciel dédié, d'anticiper les demandes des clients en matière de changement de pneus, et éviter ainsi les traditionnelles tensions d'approvisionnement sur le pneu hiver !

La prestation de réparation des pare-brise, disponible dans une cinquantaine de centres, ou encore la prise de rendez-vous en ligne, sont autant de nouveaux services destinés à générer du chiffre additionnel dans les centres : *«Point S peut s'appuyer sur sa notoriété en matière de pneumatique pour amener le client automobiliste sur d'autres types de prestation»*, détaille Christophe Rollet. Au point que l'entretien représente quelque 15% du CA...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite