

Iveco : le 'quadra' repart de l'avant !

jeudi, 12 février 2015

Après un bon exercice 2014, Iveco entend profiter de son 40e anniversaire pour mettre en avant ses technologies innovantes et maintenir sa dynamique...



Le marché du poids-lourd n'a pas été dynamique en 2014 loin s'en faut ; mais Iveco s'en est très bien sorti! Témoin : cette deuxième place nationale en termes de parts de marché sur le segment des plus de 3,5t., derrière Renault, et grâce aux performances commerciales de deux produits-phare : le Daily et l'Eurocargo (porteur). Le premier s'est arrogé une part de marché de 16,4% (+0,9% dans un marché des VU en hausse de 0,6%) ; le second fait figure de 'poids-lourd' des poids-moyens (6,1 à 15,9 t.) avec pas moins de 37,8% de part de marché, en hausse de 9,3 points lorsque le marché dévisse lui de 13,4% ! Au total, avec 15 749 unités vendues, le constructeur aura vu ses ventes croître de 2,8% (15 327 en 2013). En 2014, le réseau a également évolué. Il a ainsi accueilli un nouveau concessionnaire, à Bourges, et compte désormais 204 points de vente «*ce qui en fait le deuxième réseau VI au plan national en termes de points de service*», souligne Thierry Kilidjean, directeur général délégué. En outre, le constructeur a mis en place une école de vente VI, pour former les commerciaux à un secteur et des produits bien spécifiques, tandis qu'a été mis en ligne un nouveau site internet, www.iveco-recrute.fr, pour faciliter l'embauche des techniciens et du personnel administratif.

Désormais réorganisé en deux business line spécifiques pour les marchés VU et PL avec des équipes distinctes (en parallèle de celle préexistante dédiée au VO), Iveco s'assigne pour 2015 l'objectif d'augmenter ses volumes de quelques 11%, en prenant un point de part de marché sur le segment des VU, en conservant son leadership sur le segment de l'Eurocargo et en accroissant ses ventes avec le Stralis pour prendre là encore un point de parts de marché supplémentaire.

Optimiser le TCO

Pour y parvenir, Iveco va déployer une offre globale axée sur le coût de détention du véhicule (TCO). Et

ainsi mettre en avant ses innovations technologiques, à commencer par la nouvelle transmission automatique à 8 rapports équipant le Daily baptisée Hi-Matic, et présentée comme abaissant la consommation de même que des coûts de maintenance annoncés 10% inférieurs à une boîte standard. De même, la technologie Euro 6 Hi-SCR, qui élimine 95% des Nox et présentée comme le système de post traitement des gaz le plus efficace du marché, permet de s'affranchir de la vanne EGR, de même que de la régénération du FAP, et qui évite ainsi maintenance et éventuelle panne sur ce type de système. Mais c'est surtout sur le gaz (GNV, GNL), un carburant sur lequel Iveco a été précurseur dès 1997, que le constructeur transalpin entend faire la différence. Car si l'avenir de ce carburant alternatif a été un temps incertain, lorsque l'électrique était présenté comme la voie d'avenir, il semble que le gaz revienne sur le devant de la scène : reconsidéré par la classe politique, les pétroliers se penchent à nouveau sur la question et les constructeurs étoffent leurs gammes. *«En tant que moteur de la filière (Ndlr : Iveco vient de livrer son 1 000 camion au GNV en France), nous sommes prêts à investir un marché en devenir»*, prédit Clément Chandon, nouvellement promu directeur Gas Business Development, preuve que Iveco voit dans ce carburant LA solution de transition énergétique. Un carburant qui part de très loin, mais qui pourrait rapidement prendre de l'ampleur au point que le constructeur table sur un doublement du marché cette année.

Après-vente : des gammes en plein essor

En matière d'après-vente, des nouveautés ont aussi été annoncées. Ainsi, Iveco entend poursuivre la spectaculaire montée en puissance de sa gamme Value Line qui a enregistré une hausse de 170% des ventes de pièces en janvier dernier par rapport à janvier 2014 ! *«Cette croissance à trois chiffres s'explique en partie par une logistique désormais intégrée, avec livraison à J+1 (ou dans la nuit pour les concessionnaires équipés de sas réception), lorsqu'elle était jusqu'ici gérée par Magneti Marelli»*, explique Julien Mallaine, responsable du marketing opérationnel chez CNH Industrial Parts & Service (entité transversale au groupe qui gère l'après-vente chez Iveco). Cette offre, initialement destinée à l'entretien-réparation des modèles Daily S2000 et antérieurs (soit une cible de 8 ans et plus), va s'étoffer dans le courant du mois pour investir le segment des plus de 6 t. avec des offres en matière de freinage, de filtration ou encore l'embrayage.

De la même manière, les contraintes budgétaires toujours plus fortes permettent à l'offre Reman (pièces reconditionnées selon les standards du constructeur) de revendiquer une croissance de quelques 185% entre janvier 2015 et le même mois un an plus tôt...

Ces deux offres pièces devraient permettre à Iveco d'inverser la tendance qui a vu 2014 se terminer sur un très léger recul (- 0,7%).

A noter également, l'offre lancée en 2014 baptisée Iveco Pack Service pour l'entretien des modèles Daily sera maintenue en 2015 tandis qu'une offre de financement sur 12 mois à taux 0 pour les réparations supérieures à 5 000 € HT (pièces d'origine et main d'œuvre) est proposée dans les concessions Iveco jusqu'à la fin de l'année.