

## PneusPerf entend booster le business pneus des réseaux PSA

jeudi, 25 juin 2020

Née sur la base d'une application créée par Christophe Ricci, président du groupement des agents Peugeot et lui même RA2 à Wattrelos (59), la société PneusPerf propose aux différents ateliers des réseaux du groupe PSA de développer le business pneumatiques, dès la réception du véhicule, en se basant sur une analyse de l'état des pneus avec T-scan et en proposant immédiatement trois devis basés sur le prix marché du jour.



*Christophe Ricci.*

Être entrepreneur, c'est avoir des idées. Et justement, Christophe Ricci, RA2 Peugeot à Wattrelos, dans le Nord (69), et président du groupement des agents de la marque au Lion, n'en manque jamais. PneusPerf, société indépendante propose en exclusivité aux points de vente des réseaux du groupe PSA de mieux vendre les pneumatiques. Il s'appuie sur le scan des pneus dès l'entrée-atelier en se basant à la fois sur les stocks locaux, ceux des plaques PSA et le stock national de Vesoul.

*« J'en avais assez, en tant qu'agent, de constater qu'on a toujours été “à la ramasse” sur l'activité*

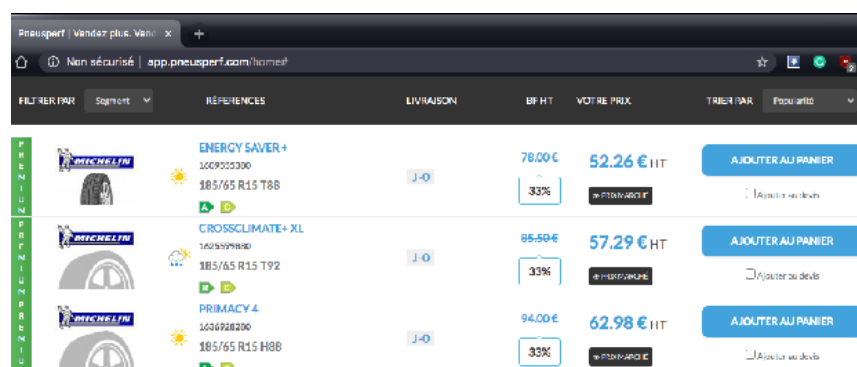
*pneumatiques, pour laquelle nous sommes trop habitués à proposer des remises alors que la concurrence, celles des centres auto notamment, est beaucoup plus aguerrie en la matière, se souvient-il. C'est pourquoi j'ai créé une application pour scanner, au quotidien, les prix en ligne des pneus vendus par mes concurrents. Puis, j'ai travaillé sur la façon d'aborder la question du prix avec le client : à partir de là, je me suis basé sur le prix d'achat, auquel j'ai ajouté la marge que je souhaitais conserver, tout en prenant garde au prix marché.»*

### T-Scan en renfort

Ce faisant, Christophe Ricci a pu élargir la proposition de pneumatiques qu'il fait à ses clients afin de ne plus risquer de passer à côté d'une vente. *« J'ai rencontré les responsables de T-Scan afin d'utiliser au mieux leur scanner à pneumatiques et pouvoir proposer plus souvent des prestations telles que le parallélisme, explique l'agent Peugeot. L'idée était de connecter T-Scan avec mon appli et d'automatiser les process. Ainsi, pendant le tour du véhicule, la solution PneusPerf consulte automatiquement les stocks disponibles, vérifie les prix du marché et propose trois devis différents, avec trois niveaux de prix différents ou pas, puisque deux pneus de marques premium peuvent faire l'objet de devis également. »*

Quoi qu'il en soit, le concept PneusPerf, né de cette expérience, est entièrement paramétrable et a permis au garage de Christophe Ricci *«d'exploser ses ventes de pneumatiques»*. Son site de Wattrelos a pu ainsi générer 18 000 euros de chiffre d'affaires supplémentaire par trimestre, doubler son volume de pneumatiques et améliorer le mix produits tout en augmentant le CA sur certaines marques premium. *«Une fois convaincu par l'association de l'application et de T-Scan, j'ai proposé à la plaque PSA de Seclin (SCDPR), qui a apprécié l'idée d'une véritable aide à la vente plutôt que les sempiternelles préconisations de stock de pneus auxquelles nous avons droit jusqu'ici.»*

### Testé et approuvé par des concessionnaires



FILTRE PAR	Segment	RÉFÉRENCES	LIVRAISON	BF HT	VOTRE PRIX	TRIER PAR	Focus article
		<b>ENERGY SAVER+</b> 1609553300 185/65 R15 T88	J-0	78,00 € -33%	52,26 € IIT	Ajouter au panier	Ajouter au devis
		<b>CROSSCLIMATE+ XL</b> 1625599880 185/65 R15 T92	J-0	85,50 € -33%	57,29 € HT	Ajouter au panier	Ajouter au devis
		<b>PRIMACY 4</b> 1626928200 185/65 R15 H88	J-0	94,00 € -33%	62,98 € IIT	Ajouter au panier	Ajouter au devis

Christophe Ricci a également pu faire tester le concept PneusPerf par trois concessions du groupe Sofida, *«mais les excellents résultats ont permis de déployer la solution dans la plupart des ateliers du groupe avant que celle-ci ne soit présentée à PSA Retail»*, précise Christophe Ricci.

Les arguments de PneusPerf, en effet, ne manquent pas puisqu'en plus de permettre à des ateliers qui sous-performent dans le business pneumatiques de se corriger, le concept permet aussi de vendre davantage de prestations. *«Dans nos métiers d'agents de marque, nous ne vendons pas suffisamment de géométrie, sauf lorsque l'expert en automobile le recommande dans le cadre d'un sinistre ou que le contrôle visuel suffit à se rendre compte d'un défaut du véhicule en la matière, précise l'entrepreneur. Avec PneusPerf, c'est*

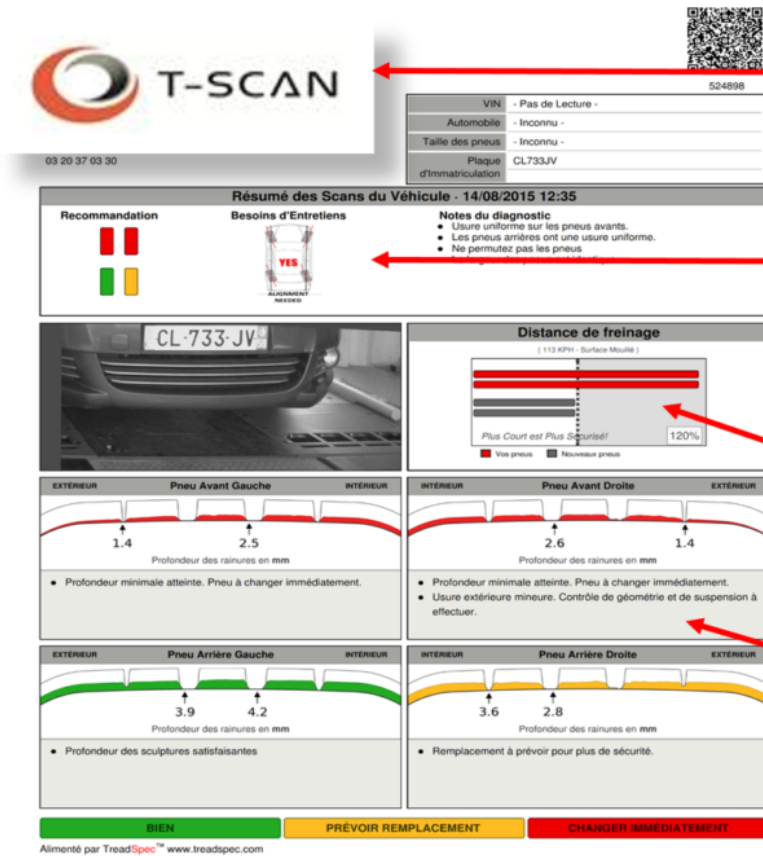
*devenu plus facile de le faire.»*

D'autant que le pneumatique reste un produit d'avenir. Il restera le seul point de contact entre le véhicule et la route, même sur ces véhicules électriques qui vont sonner le glas d'un grand nombre de pièces d'entretien courant dédiées au véhicule thermique. *«Aujourd'hui, on ne peut pas se loucher sur le pneu avec l'électrification des trains roulants qui progresse, le marketing prédictif, etc.»* PneusPerf a donc déjà permis aux près de 100 ateliers équipés d'augmenter leurs marges sur le pneu en maximisant les propositions sur certaines dimensions, d'améliorer les volumes de ventes, le nombre de prestations proposées et même de faire des ventes additionnelles.

### **Une image de professionnalisme**

Selon Christophe Ricci, une solution comme PneusPerf permet de professionnaliser l'approche commerciale des ateliers de réparation des réseaux de marque. *«Les rapports de T-Scan sont un vrai "plus". Même des comptes-rendus complètement verts, donc sans défaut apparent sur les pneumatiques, renforcent la confiance qu'a le client dans son garagiste. A condition de proposer le scan à l'arrivée du véhicule au garage. Il faut cesser d'être mauvais en réception active»*, insiste l'agent Peugeot, qui considère que le réseau a déjà su s'améliorer en termes d'approvisionnement en pièces et, dans une moindre mesure, de prise de rendez-vous en ligne.

Le pneu, produit d'appel par excellence, première cause d'entrée-atelier et pourtant négligé par les réseaux de marque, devait donc faire l'objet d'une attention toute particulière lui aussi. *«Ma première préoccupation est de faire en sorte que le client soit satisfait et je m'efforce de me mettre dans sa position, même si cela me fait mal parfois.»* Car cela implique de s'adapter dans une approche *consumer-centric* qui ne coule pas toujours de source pour les enseignes constructeur. En attendant, PneusPerf, qui ne propose ses services qu'aux réseaux du groupe PSA et jusqu'à Eurorepar Car Service, va prochainement être doté d'un site internet digne de ce nom pour pouvoir s'adresser à une audience plus large.



Votre logo

Géométrie et Equilibrage

Calcul de Distance de Freinage

Profondeur de la bande de roulement et de l'enveloppe