

## Renault va ouvrir 80 plateformes PR

jeudi, 13 janvier 2022

**Initiée par le groupe Bodemer en Bretagne il y a déjà plus de trois ans, la stratégie pièce de rechange de Renault s'accélère. Le constructeur entend ouvrir 80 plateformes sur le territoire avec son réseau, servies par le magasin central de Villeroy (77). Des « hubs » ouverts par les distributeurs eux-mêmes mais paramétrés pour servir les 650 concessions Renault, les 3 000 agents et une population alléchante de réparateurs indépendants, dans un périmètre de livraison ne dépassant pas 1h30.**



Cette fois, Renault a bel et bien appuyé sur le bouton de son développement pièces multimarques. Au menu, des gammes plus larges mais moins profondes, des pièces d'origine et équipementières (via Exadis qui vient donc de confirmer sa place dans le dispositif), une offre pneumatiques gonflée... « Car le temps où les concessionnaires stockaient la pièce est révolu et le besoin de libérer de l'espace dans les ateliers est de plus en plus prégnant. Le transfert des flux vers ces plateformes est donc logique », assure Ivan Segal.

Le directeur commercial France de Renault évoque ainsi la mise en place de 80 plaques (territoires) pour les concessionnaires avec une taille critique pour chacune car adaptée localement aux besoins des sites. « L'intérêt économique de regrouper les CA pièces des concessionnaires sur un hub idéalement placé au centre de leurs besoins est évident. Chaque distributeur va rayonner sur sa zone et livrer ses points de vente, ses agents et les MRA alentours. »

Yvan Segal évoque également le potentiel margueur d'un CA pièces de rechange en augmentation chaque

année - +1,6 % en 2021 versus 2019 pour un CA global avoisinant les 700 M€ - et des ventes équiementières dites « autres marques » en plein décollage avec 20 M€ de CA. *« Sur ce point, nous avons à présent une offre de qualité (pièce, logistique et tarifs) qui répond vraiment aux besoins des MRA, ce qui n'était pas le cas il y a deux ans (lire [Motrio fait peau neuve](#)) »,* indique le directeur commercial. Une logique qui se loge dans la stratégie « sans limite » du groupe Renault en IAM, dévoilée dans nos colonnes (lire [l'interview exclusive de Hakan Dogu](#), vice-président senior après-vente Monde de Renault ).

### La pièce comme levier d'amortissement

Une trentaine de hubs sont en cours de création, voire déjà en place. A titre d'exemple, Emil Frey s'est déjà lancé dans la course, tout comme le groupe Bernard ou LS Group. *« Mais si nous observons qu'un hub ne se justifie pas dans une région, pour de multiples raisons (taille de la concession, coûts de transports pour acheminer la pièce vers les garages), il n'y a aucune obligation ».*

Contrairement à l'option Stellantis Aftermarket, les concessionnaires demeurent au cœur de la stratégie aftermarket. *« Nous n'avons pas cassé les contrats PR. Nous sommes respectueux de notre réseau. Nous avons écrit les business plans et les variables qui les composent ensemble, afin que chacun puisse voir le retour sur investissement, son point mort... »,* souligne Yvan Segal pour qui la règle ne peut pas être générale et obligatoire pour tout le monde si ce n'est pas rentable.

### Quelle stratégie hors France ?

D'autant que les distributeurs investisseurs peuvent compléter le hub PR par un centre de reconditionnement, une carrosserie... Objectif : l'amortissement de l'investissement par une baisse du coût de l'immobilier. *« En clair, il s'agit de répliquer sur ces hubs ce que nous avons initié à Flins (lire [Luca de Meo : Refactory Flins est un centre de profits, pas de coûts](#)). Le mix des activités sera efficace pour optimiser les coûts sachant que tous (les constructeurs, ndlr), nous planchons sur les moyens de faire baisser les coûts de distribution. Les leviers sont nombreux. La pièce de rechange en fait partie. »*

Ce nouveau schéma logistique de Renault étant conçu et déployé en fonction des spécificités franco-françaises du réseau existant, reste encore à savoir comment Renault internationalisera sa stratégie PR multimarque...