

Solutrans 2017 – G-Truck souffle ses 20 bougies !

dimanche, 26 novembre 2017

G-Truck, groupement de distribution d'Alliance Automotiv Group, a réuni ses membres pour une soirée anniversaire de ses 20 ans le 20 novembre dernier chez Durand Service. Et préparer l'avenir, avec l'ambition pour 2018 de lancer des contrats de service...



A gauche, Jean-François Bernard, directeur de l'activité PL chez AAG, accompagné sur scène de Durand père et fils, dans les locaux desquels s'est déroulée la soirée anniversaire...

Le 20 novembre dernier, à la veille de l'ouverture du salon Solutrans, le groupement de distribution G-Truck (Alliance Automotive Group) a convié ses membres à sa traditionnelle convention réseau. L'occasion rêvée de fêter les 20 ans d'existence de la structure, mais les 15 ans du réseau d'ateliers multimarque Top Truck. Pour ce grand rassemblement, le "régional de l'étape", le groupe Durand a reçu dans ses murs plus de 300 participants : membres G-Truck, Top Truck, partenaires fournisseurs, prospects... Et le taux de participation a été à la hauteur de l'événement, avec notamment la présence de 43 des 54 distributeurs composant le groupement ou encore une quinzaine de clients grands comptes sur les 30 accords qu'a développé le groupement !

Assise logistique, profondeur de l'offre

Si la convention a été l'occasion de revenir sur 20 ans de croissance du groupement, ce dernier s'est montré résolument tourné vers l'avenir. Avec pour mise en bouche des adhérents une visite de la plateforme logistique PAVI, site racheté en 2014 par le groupe Durand et qui accueille quelque 90 000 références VL/VUL/PL sur trois niveaux. *«Initialement destiné à alimenter nos 11 sites en propre, PAVI*

monte en puissance (Ndir : avec notamment le stockage de 100% du programme freinage Bosch sur les segments VL et VUL, ou encore 100% ou presque de l'offre filtration de Mann Filter...), pour alimenter désormais l'ensemble des distributeurs d'Alliance Automotive Group sur les régions Auvergne et Rhône-Alpes», explique Serge Durand, doyen du groupe familial. Avec une cadence déjà respectable de 2 500 colis/jour...

En parallèle de l'offre PR des équipementiers de rang 1, l'offre G-Truck s'appuie sur sa MDD Axcar qui, si elle ne concerne pour l'heure que la fonction freinage (elle représente actuellement 10 à 12% du CA freinage du groupement), devrait s'élargir avec l'arrivée programmée d'une gamme de coussins d'air.

Enfin, sur les véhicules Euro 6, le groupement a tiré son offre vers le haut et est aujourd'hui en mesure de proposer des pièces de rechange... OES ! *«Ce positionnement nouveau (Ndir : qui ne concerne que le freinage ou la filtration), procède d'un double constat,* explique Jean-François Bernard, directeur de l'activité PL au sein d'AAG : *d'une part, le marché voit nos concurrents constructeurs investir de plus en plus clairement notre cœur de marché avec une offre en pièces multimarque ; d'autre part, cette offre permet de réassurer des clients qui ne souhaitent pas transiger avec la qualité des pièces, ni se voir opposer par le réseau de marque un quelconque "manquement" dans l'entretien du tracteur encore sous garantie.»*

Montée en compétence

A cette offre pièces, le groupement associe la farouche volonté de faire monter en compétence ses adhérents. La convention est ainsi traditionnellement le décor pour l'organisation du championnat de France des techniciens du réseau. Une vitrine du savoir-faire technologique pour G-Truck, qui a vu cette année l'équipe messine du distributeur Plus (TPA) monter sur la plus haute marche du podium. Une équipe a su diagnostiquer et réparer un problème lié à l'AdBlue sur le système de dépollution d'un tracteur mis en panne pour l'occasion et ce, en moins de 8'30''...

Autre vecteur du savoir-faire du réseau : l'harmonisation technique, visuelle et en qualité de service aux clients via la labellisation du réseau. Cette année, 11 sites ont obtenu un Truck de bronze, autant un Truck d'argent et 33 un Truck d'or ! Un signe qui ne trompe pas : ils sont en effet 10 de plus à obtenir un Truck par rapport à la précédente convention, preuve que le réseau s'investit dans la labellisation, précieux sésame pour s'ouvrir aux accords grands comptes noués par la tête de réseau et qui représente d'ores et déjà 13 M€ (pièces et MO) sur les 200 annuellement réalisés par le groupement.

Avec le maillage, l'offre pièce et le savoir-faire technique et commercial de ses membres, G-Truck réfléchit d'ailleurs à lancer dès l'année prochaine des contrats d'entretien pour ses clients transporteurs. Une autre façon de mettre un pied dans le pré carré des constructeurs : les tracteurs de moins de 5 ans...