

Solutrans 2017 – Vulco : maillage et services optimisés

jeudi, 30 novembre 2017

Affichant une belle santé sur Solutrans, l'enseigne Vulco a annoncé miser sur la proximité et le service pour 2018 avec le déploiement dans le réseau de Fleet Programme et de l'outil de gestion Vulco Parc...

Hervé Dabin, président-directeur général de Vulco Développement

Présent sur le salon Solutrans, l'enseigne Vulco a mis en avant son fort développement en 2017, tant commercial –l'activité PL représentant près de 65% de son CA pneus et service– qu'en nombre de points de services. Le réseau a présenté les perspectives pour l'année prochaine, avec une palette de nouveautés destinée à apporter toujours plus de service et de réactivité vis-à-vis de sa clientèle.

Pour le commerce, l'enseigne revendique ainsi une très bonne performance dans la vente de pneus PL, avec une augmentation de 10,5% sur un marché à 'seulement' +1,9%. Sur l'activité pneus rechapés, là encore Vulco a sur-performé avec une augmentation de 6,5% de ses ventes lorsque le marché a, lui, reculé de 2,8% ! Il convient enfin de noter l'excellente tenue de l'activité liée aux clients comptes, avec un bond de 21%...

Maillage : être à 30 minutes des clients

Pour le maillage territorial, Vulco enregistre par ailleurs une année record en 2017, avec l'arrivée de groupes importants tels Pneus Legros dans le Nord-Est (17 centres), le groupe breton Scouarnec (7 centres) mais également l'entrée dans le réseau du groupe Bernard. Ce dernier a en effet repris la filiale HRP et Delphis Pneus, soit 6 centres au total. *«Nous dénombrons à date 260 points de service en France, précise Hervé Dabin, président-directeur général de Vulco Développement. Mais nous travaillons toujours à la restructuration du réseau et à son développement.»*

Sur les 260 points de service, la moitié exerce une activité PL dont une vingtaine de sites étant de purs spécialistes du pneu PL/Agricole. *«Idéalement, poursuit-il, nous souhaiterions atteindre les 170 points de service PL afin de garantir à nos clients une intervention en moins de 30 minutes partout en France.»*

Priorité au service

A cette proximité avec les clients poids lourds qui semble bel et bien le maître-mot du réseau de pneumaticiens, deux autres axes développement ont été fixés pour 2018. A commencer par le déploiement au niveau national de son programme lancé en début d'année et baptisé Fleet Programme Vulco. *«A travers ce programme nous avons pour objectif de devenir leader sur le marché de la gestion du poste pneumatique au sein des flottes»,* annonce Hervé Dabin.

Le Fleet Programme comprend deux leviers : d'une part, un programme de formation technico-commerciales des 100 commerciaux et managers de centres du réseau et l'équipement de la force de vente de tablettes intégrant documents techniques et commerciaux, offres commerciales, outils de diagnostic du parc, outil de suivi, outil de reporting, consultation des stocks en ligne, devis... jusqu'à la prise de commande.

Vulco Parc

En outre, *«parce que 75% de nos clients PL ne souhaitent plus se déplacer dans nos centres, même pour une prestation sur de la géométrie»,* précise le P-dg de Vulco Développement, l'enseigne va également déployer Vulco Parc, un outil de gestion du poste pneumatique pour accompagner au mieux les clients transporteurs sur l'ensemble de la durée de vie du produit (neuf, retaillé, rechapé).

Disponible via une interface web, Vulco Parc permet l'analyse des besoins du parc à l'instant 't' mais aussi d'anticiper les prochaines interventions. Il compile aussi la facturation et renseigne également le client, via un reporting personnalisable, sur l'utilisation des pneus de sa flotte.