

Axial et Best Repair s'appuient sur la mécanique de Flauraud

jeudi, 28 avril 2016

Les groupes Edra et Flauraud viennent de signer un partenariat pour proposer aux carrossiers Axial et Best Repair, adhérents du premier, d'adopter l'enseigne de mécanique du second, Club Auto Conseil, afin de diversifier leur activité par de l'entretien mécanique multimarque. Un véritable levier de rentabilité pour des professionnels de la réparation-collision en mal d'entrées-atelier et sur lesquels la pression économique des donneurs d'ordres pèse lourd.



La

plateforme Flauraud de Clermont-Ferrand a servi de lieu de rencontre pour les représentants des réseaux d'Edra et ceux de Club Auto Conseil.

Les carrossiers Axial et Best Repair peuvent désormais faire de la mécanique sous l'enseigne Club Auto Conseil, avec l'ensemble de l'offre de pièces, de services, de supports techniques et de solutions d'assistance qui vont avec. En effet, les deux réseaux du groupe Edra et celui du groupe Flauraud viennent de se rapprocher en vertu d'un partenariat entériné par leurs représentants respectifs. L'accord, en effet, vient d'être signé par le président et le directeur général d'Edra, Philippe Herran et Olivier Lachaize, d'un côté et, de l'autre, Thomas Flauraud, directeur commercial du groupe familial, et Jean Delmas, manager du réseau Club Auto Conseil.

«Les discussions ont été entamées il y a plusieurs mois, à l'occasion d'une rencontre des responsables des deux groupes sur un salon professionnel, explique Reynald Gatti, directeur du développement commercial d'Edra. Ils se sont rapidement rendu compte des intérêts communs aux trois réseaux que pouvait servir ce rapprochement.» D'autant que le terrain lui-même avait déjà accouché de quelques cas parlants, selon Reynald Gatti : «nous avons l'exemple d'un adhérent Axial ayant un atelier mécanique sous enseigne Club Auto Conseil et d'autres carrossiers nous faisaient remonter leurs demande d'une proposition forte en matière d'activité mécanique».

La mécanique comme remède à la crise



Thomas Flauraud (à gauche) et Philippe Herran.

Sur un marché de la réparation-collision qui se contracte, du fait de la baisse de la sinistralité qui réduit le nombre d'entrées-atelier et des pressions économiques imposées par les donneurs d'ordres, au premier rang desquels les compagnies et mutuelles d'assurance, l'activité mécanique, qui est encore préservée ([jusqu'à quand ?](#)) de la prédation de ces mêmes assureurs, apparaît comme une planche de salut pour les uns, un levier de rentabilité pour les autres. Comme le soulignent les groupes Edra et Flauraud dans leur communiqué commun, «le trafic moyen peut structurellement se dégrader selon les implantations». Pour les entrepreneurs concernés, il faut donc trouver des solutions.

Certains adhérents des enseignes Best Repair et Axial l'ont compris depuis longtemps, comme le souligne Reynald Gatti. «Nous avons plusieurs membres de nos réseaux qui font déjà de la mécanique sous le panneau d'un constructeur, par exemple, précise-t-il. Plus largement, un tiers de nos adhérents

réfléchissent à une diversification à court ou moyen terme.» Pour eux, la manne de services qu'apporte l'enseigne Club Auto Conseil est plus qu'attrayante : une offre de pièces large, des formations adaptées, des supports techniques, des solutions d'assistance, un véritable savoir-faire dans la pratique de plans médias de proximité, de marketing digital et d'outils de fidélisation... Un ensemble de compétences qui fait la force du réseau de Flauraud.

S'appuyer sur un maillage commun

«Une petite vingtaine d'adhérents Axial et Best Repair attendait que le partenariat soit signé pour aller plus loin dans les négociations avec Club Auto Conseil, affirme Reynald Gatti. De notre côté, nous avons aussi identifié des adhérents Club Auto Conseil qui auraient le profil pour développer une activité carrosserie», même si ce n'est pas là le but premier du partenariat. Ceci dit, Edra serait mal avisé de ne pas l'envisager. Enseignes Axial et Best Repair cumulées, le groupe couvre l'ensemble du territoire français mais poursuivre son maillage en s'appuyant sur les adhérents Club Auto Conseil n'est pas superflu.

Même si, en termes de maillage, Axial et Best Repair offrent des perspectives d'extension territoriale plus importantes pour Club Auto Conseil que l'inverse, le réseau de Flauraud restant encore majoritairement ancré dans la moitié sud de la France, origines cantaloues obligent. Quoi qu'il en soit, Axial et Best Repair sont désormais prescripteurs de l'enseigne Club Auto Conseil auprès de leurs adhérents pour les aider à développer leur activité mécanique et entretien multimarques et *«cela répond tout à fait aux besoins des clients grands comptes et apporteurs d'affaires de nos réseaux, qui nous font régulièrement la demande d'une offre d'entretien mécanique»,* confirme Reynald Gatti.