

Equip Auto – Autodistribution : cap fidélisation avec AD Auto Connect

lundi, 04 septembre 2017

Autodistribution poursuit son offensive digitale en lançant AD Auto Connect, une appli mobile connectant le véhicule au smartphone de son conducteur pour lui faire bénéficier de divers services. La prise OBD devient plus que jamais le sésame de la fidélisation client...



Mutualisant sur son expertise digitale et celle de la start-up [Oocar, au capital de laquelle il est entrée en juin dernier](#), le groupement Autodistribution annonce le lancement national de son nouveau service AD Auto Connect dans le cadre de la prochaine édition du salon Equip Auto. Ce produit, qui participe aux Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile dans la catégorie « Services à la mobilité connectée », prend la forme d'une appli smartphone pour le conducteur du véhicule, qui s'appuie sur un dongle (l'un si ce n'est plus petit du marché) branché sur la prise OBD du véhicule.

Bouquet de services pour l'automobiliste...

Grâce à ce dernier, l'automobiliste dispose d'un état de santé de son véhicule en temps réel sur son smartphone. Le client pourra aussi bénéficier d'une palette de services, tels un scoring en matière d'éco-conduite, la géolocalisation, un carnet d'entretien digitalisé, l'accès à des services comme trouver un

parking le plus proche, ou la station-service la moins chère à proximité.

En matière d'entretien, l'appli est annoncée comme capable de déterminer le niveau d'usure de certaines pièces (pneumatiques, plaquettes) par le biais d'un algorithme prenant en compte le kilométrage, l'environnement de conduite et l'usage du véhicule. Par le biais d'AD Auto Connect, l'automobiliste peut également demander directement un devis auprès de son réparateur en cas de besoin d'entretien du véhicule...

... toujours en lien avec son réparateur

Ce qui place le réseau de garage AD – dont les membres distribueront le boîtier connecté à leur client pour un prix annoncé d'une cinquantaine d'euros- en très bonne place pour conserver le lien avec le client automobiliste. Grâce à AD Auto Connect en effet, outre les demandes de devis qu'il recevra directement, le réparateur AD peut lui-même anticiper sur les besoins en entretien du véhicule de ses clients équipés de cette solution. Il pourra également 'pousser' ses promotions de manière beaucoup plus personnalisées.

Après Flauraud qui a développé un concept de dongle similaire et baptisé «[My Car Connected](#)», ou encore Van Heck (dont la solution [mijn garage](#) n'est pas pour l'heure disponible en France), c'est donc Autodistribution qui se rue sur la prise OBD des véhicule en circulation pour tenter de contrecarrer les systèmes embarqués en première monte. Une preuve supplémentaire que le sésame de la relation client et de la fidélisation de celui-ci pourrait –au moins en partie- tenir dans ces trois petites lettres...