

PL : AAG va développer le réseau Alltrucks en France !

jeudi, 13 avril 2017

Alliance Automotive Group (AAG) annonce un partenariat de développement en France avec les trois équipementiers co-fondateurs du réseau multimarque PL Alltruck : Bosch, Knorr-Bremse et ZF. Objectif : une cinquantaine de points de service sur 2017...



le
réseau Alltrucks, illustration du binôme essentiel aux indépendants comme aux équipementiers...

Alltrucks, le concept de réseau VI multimarque et multiservice (pour véhicules moteurs et remorques) est un concept né en 2013 des trois équipementiers Bosch, Knorr-Bremse et ZF. Axé sur une très haute technicité, il compte aujourd'hui quelque 280 ateliers partenaires en Allemagne, Suisse, Autriche et depuis 2016 en Italie, en Espagne et au Benelux.

En 2017, il s'attaque au marché français. Avec une particularité : c'est en effet par le biais du groupement de distribution Alliance Automotive Group que le réseau Alltrucks va être développé. Et les ambitions sont à la hauteur du contenu technique annoncé par le concept : importantes. Alltrucks promet en effet à ses ateliers partenaires des outils de diagnostic dédiés, des informations techniques de premier plan, des formations, un accompagnement commercial et marketing. Et l'enseigne entend atteindre les 50 ateliers partenaires d'ici la fin de l'année.

L'option pragmatique du groupement

Qu'un nouveau réseau indépendant apparaisse sur le marché de l'entretien-réparation multimarque

pour le PL n'est pas étonnant en soi : le paysage français est, en matière de VI, autrement moins embouteillé que le segment du VL. En revanche, ce qui interpelle, c'est qu'un réseau né de la volonté de trois équipementiers voit son développement assuré par un groupement de distributeurs. Étonnant ? De prime abord seulement : les filiales de ces trois équipementiers allemands n'ont évidemment pas les ressources terrain pour monter *ex nihilo* un nouveau réseau en France. Autant s'appuyer sur des professionnels de ce marché ayant une capillarité suffisante pour assurer le développement du panneau. Et sur ce point les près de 200 distributeurs G-Truck, Partner's VI et Precisium PL semblent les interlocuteurs idoines...

Du côté d'AAG, ce rapprochement avec l'enseigne Alltrucks apparaît judicieux. A deux titres au moins. Cette enseigne en France représente en effet une nouvelle "carte" de fidélisation des ateliers clients des distributeurs PL d'AAG. Une carte qualitative puisque possédant la caution d'équipementiers de rang 1. Et si les distributeurs G-Truck de Groupauto disposaient déjà d'une enseigne avec Top Truck, leurs homologues PL des groupements Partner's et Precisium n'en avaient pas à disposition.

Une solution de conquête



J.-F. Bernard, directeur de l'activité PL d'AAG

Pour les premiers, Alltrucks apparaît donc comme une solution de conquête de nouveaux clients en tant qu'alternative à Top Truck afin de mailler encore plus finement leur zone de chalandise ; il pourrait aussi dans certains cas représenter une solution alternative, «*certaines des Top Truck étant aussi agents de marque subissent des pressions de la part du constructeur, qui ne voit pas d'un bon œil la présence simultanée d'un panneau d'un réseau multimarque de la distribution indépendante*», explique Jean-François Bernard, directeur de l'activité PL d'Alliance Automotive Group... Quant aux distributeurs des deux autres groupements, l'arrivée de ce nouveau panneau chez AAG va ainsi leur permettre de renforcer leurs relations avec des ateliers déjà clients. Ou prospects.

Après une phase test de 6 mois, déjà 4 premiers contrats ont été signés avec des ateliers rattachés aux distributeurs Auvergne Trucks, Lapauze, Theret et Vandenberghe. Preuve que le concept fonctionne tout autant chez des distributeurs filialisés que chez les indépendants.

Rapprochement stratégique ?

In fine, le développement de ce réseau d'équipementiers par AAG apparaîtrait presque comme un symbole : celui d'une filière indépendante soucieuse de resserrer ses rangs afin que le savoir technique disponible tout en haut irrigue jusqu'en bas de la chaîne, dans les ateliers indépendants. A ce titre, le

rapprochement d'AAG et Alltruck ne revêt plus simplement une dimension commerciale ; il est stratégique.

Certes, la volonté des réseaux indépendants de se positionner en alternative aux réseaux de marque leur a toujours imposé une grande proximité avec leurs fournisseurs de rang 1. Mais cette nécessité devient d'autant plus impérieuse à l'heure où la complexité galopante des véhicules pourrait couper les indépendants d'une partie du parc. Il est en effet capital pour les distributeurs et réparateurs indépendants de se rapprocher au maximum des équipementiers mondiaux présents en première monte car étant les seuls à même de leur délivrer les dernières ?et les futures? infos techniques et les pièces aujourd'hui ?et demain? nécessaires pour intervenir sur les véhicules les plus récents.

«La valeur ajoutée [du réseau Alltrucks] apportée par le savoir-faire et le partage des données et des connaissances de Bosch, Knorr-Bremse et ZF, permettra à de nombreux atelier d'accéder à des connaissances et des compétences primordiales pour la réparation des véhicules industriels de demain, confirme Jean-François Bernard. [...] C'est par ce genre d'initiatives que la réparation indépendante, par exemple, pourra faire face à la complexité croissante des systèmes équipant les véhicules industriels récents.»

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite